

М Э Т Т Р И Д Л И

ПРОИСХОЖДЕНИЕ АЛЬТРУИЗМА И ДОБРОДЕТЕЛИ:

ОТ ИНСТИНКТОВ К СОТРУДНИЧЕСТВУ



Annotation

Новая книга известного ученого и журналиста Мэтта Ридли «Происхождение альтруизма и добродетели» содержит обзор и обобщение всего, что стало известно о социальном поведении человека за тридцать лет. Одна из главных задач его книги — «помочь человеку взглянуть со стороны на наш биологический вид со всеми его слабостями и недостатками». Ридли подвергает критике известную модель, утверждающую, что в формировании человеческого поведения культура почти полностью вытесняет биологию. Подобно Ричарду Докинзу, Ридли умеет излагать сложнейшие научные вопросы в простой и занимательной форме. Чем именно обусловлено человеческое поведение: генами или культурой, действительно ли человеческое сознание сводит на нет результаты естественного отбора, не лишает ли нас свободы воли дарвиновская теория? Эти и подобные вопросы пытается решить в своей новой книге Мэтт Ридли.

- [Мэтт Ридли](#)
 -
 - [Благодарности](#)
 - [Пролог. В котором некий русский анархист бежит из тюрьмы](#)
 -
 - [Взаимопомощь](#)
 - [Изначальная добродетель](#)
 - [Глава первая. В которой речь идет о мятежах и бунтах](#)
 - [Общество генов](#)
 - [Сотрудничество: русская матрешка](#)
 - [Эгоистичный ген](#)
 - [Эгоистичный эмбрион](#)
 - [Мятеж в пчелином улье](#)
 - [Бунт печени](#)
 - [Яблоко с червоточинкой](#)
 - [Общее благо](#)
 - [Глава вторая. Из которой явствует, что наша самостоятельность сильно преувеличена](#)
 - [Разделение труда](#)
 - [Общинность](#)

- [Притча о булавочнике](#)
- [Технологический каменный век](#)
- [Глава третья. В которой компьютеры учатся сотрудничеству](#)
 - [Дилемма заключенного](#)
 - [Ястребы и Голуби](#)
 - [Братья по крови](#)
- [Глава четвертая. Из которой следует, что иметь хорошую репутацию выгодно](#)
 - [Как отличить ястребов от голубей](#)
 - [Охота на Снарка\[33\]](#)
 - [Ахиллесова пята «Око за око»](#)
 - [Введите Павлова](#)
 - [Рыбьи игры: кто струсит первым?](#)
 - [Первые морализаторы](#)
 - [Можно ли доверять рыбе?](#)
- [Глава пятая. В которой объясняется человеческая щедрость во всем, что касается пищи](#)
 - [Пирьы и обязанности](#)
 - [Мясо в обмен на секс у шимпанзе](#)
 - [Гендерное разделение труда](#)
 - [Обезьяны-эгалитаристы](#)
 - [Распределение риска](#)
- [Глава шестая. В которой ни один человек не может съесть целого мамонта](#)
 - [Общественные блага и частные дары](#)
 - [Допустимое воровство](#)
 - [Социальный рынок](#)
 - [Подарки как оружие](#)
 - [Не хуже других](#)
- [Глава седьмая. В которой эмоции спасают нас от рационального идиотизма](#)
 - [Теории нравственных чувств](#)
 - [Мечь иррациональна](#)
 - [Связанные обязательствами](#)
 - [О справедливости](#)
 - [Нравственное чувство](#)
 - [Да здравствует альтруизм посторонних](#)
 - [Теории нравственных чувств](#)
- [Глава восьмая. В которой животные сотрудничают, чтобы](#)

соперничать

- Племенные пираты
- Обезьяны с характером
- Темная сторона дельфина
- Племенная эра
- Сине-зеленая аллергия
- Глава девятая. Из которой мы узнаем, что общество, оказывается, имеет свою цену: групповые предрассудки
 - Истоки войны
 - Эгоистичное стадо
 - В Риме
 - Миллион человек не могут ошибаться или... могут?
 - Возлюби ближнего своего и возненавидь всех остальных?
 - Разрешите пригласить
- Глава десятая. В которой мы убеждаемся, что, благодаря обмену, два плюс два равняется пяти
 - Выгоды торговли
 - Торговые войны
 - Торговое право
 - Золото и серебро
 - Только сравните
- Глава одиннадцатая. В которой выясняется, что жить в гармонии с природой труднее, чем ожидалось
 - Экология как религия
 - Проповеди и практика
 - Великие вымирания каменного века
 - Как волк в овчарне
 - Воззвание к ценностям
- Глава двенадцатая. В которой обнаруживается вся неполноценность правительств
 - Сила собственности
 - Права крестьян
 - Осторожно, национализаторы!
 - Трагедия Левиафана
 - Благородный дикарь в лаборатории
 - То, что движется, беречь не надо
 - Запрет на накопительство
- Глава тринадцатая. В которой автор неожиданно и храбро делает политические выводы

- [Доверие](#)
- [Война всех против всех](#)
- [Благородный дикарь](#)
- [Рай восстановлен](#)
- [Кто украл чувство общности?](#)
- [Примечания](#)
- [Предметный указатель](#)

-
- [А](#)
- [Б](#)
- [В](#)
- [Г](#)
- [Д](#)
- [Е](#)
- [Ж](#)
- [З](#)
- [И](#)
- [Й](#)
- [К](#)
- [Л](#)
- [М](#)
- [Н](#)
- [О](#)
- [П](#)
- [Р](#)
- [С](#)
- [Т](#)
- [У](#)
- [Ф](#)
- [Х](#)
- [Ц](#)
- [Ч](#)
- [Ш](#)
- [Щ](#)
- [Э](#)
- [Ю](#)
- [Я](#)

- [notes](#)
 - [1](#)

- [2](#)
- [3](#)
- [4](#)
- [5](#)
- [6](#)
- [7](#)
- [8](#)
- [9](#)
- [10](#)
- [11](#)
- [12](#)
- [13](#)
- [14](#)
- [15](#)
- [16](#)
- [17](#)
- [18](#)
- [19](#)
- [20](#)
- [21](#)
- [22](#)
- [23](#)
- [24](#)
- [25](#)
- [26](#)
- [27](#)
- [28](#)
- [29](#)
- [30](#)
- [31](#)
- [32](#)
- [33](#)
- [34](#)
- [35](#)
- [36](#)
- [37](#)
- [38](#)
- [39](#)
- [40](#)

- [41](#)
 - [42](#)
 - [43](#)
 - [44](#)
 - [45](#)
 - [46](#)
 - [47](#)
 - [48](#)
 - [49](#)
 - [50](#)
 - [51](#)
 - [52](#)
 - [53](#)
 - [54](#)
 - [55](#)
 - [56](#)
 - [57](#)
-

Мэтт Ридли

Происхождение альтруизма и добродетели: от инстинктов к сотрудничеству

Фонд некоммерческих программ «Династия» основан в 2002 году Дмитрием Борисовичем Зиминим, почетным президентом компании «Вымпелком». Приоритетные направления деятельности Фонда — развитие фундаментальной науки и образования в России, популяризация науки и просвещение.

В рамках программы по популяризации науки Фондом запущено несколько проектов. В их числе — сайт elementy.ru, ставший одним из ведущих в русскоязычном Интернете тематических ресурсов, а также проект «Библиотека «Династии» — издание современных научно-популярных книг, тщательно отобранных экспертами-учеными.

Книга, которую вы держите в руках, выпущена в рамках этого проекта. Более подробную информацию о Фонде «Династия» вы найдете по адресу www.dynastyfdn.ru.



Династия

Благодарности

Все слова в этой книге только мои и ничьи больше. А вот догадки, предположения и идеи, в основном, принадлежат другим людям. Я в огромном долгу перед теми, кто столь щедро делился со мной своими мыслями и открытиями. Одни терпеливо отвечали на долгие расспросы и присылали статьи и книги, другие оказывали моральную и практическую поддержку, третьи вычитывали и критиковали черновые варианты отдельных глав. Всех этих людей я искренне благодарю за оказанную помощь.

Среди них: Терри Андерсон, Кристофер Бэдкок, Роджер Бейт, Лаура Бетзиг, Роджер Бингхэм, Моник Борджхофф Малдер, Марк Бойс, Роберт Бойд, Сэм Бриттан, Стивен Будиански, Стефани Кэбот, Элизабет Кэшдан, Наполеон Шаньон, Брюс Чарльтон, Дороти Чени, Джереми Черфас, Леда Космидес, Хелена Кронин, Ли Кронк, Клайв Крук, Брюс Даковски, Ричард Доукинз, Робин Данбар, Пол Экман, Вольфганг Фикентшер, Роберт Фрэнк, Энтони Готтлиб, Дэвид Хэйг, Билл Гамильтон, Питер Хаммерштайн, Гарретт Хардин, Джон Хартунг, Тошиказу Хасэгава, Кристен Хоукс, Ким Хилл, Роберт Хинд, Мариико Хираива-Хасэгава, Дэвид Хиршляйфер, Джек Хиршляйфер, Аня Херлберт, Магдалена Хуртадо, Ламар Джонс, Хиллард Каплан, Чарльз Кеклер, Боб Кентридж, Десмонд Кинг-Хили, Мел Коннер, Роберт Лейтон, Брайан Лейт, Марк Лилла, Том Ллойд, Бобби Лоу, Майкл Макгуайер, Роджер Мастерс, Джон Мейнард Смит, Джин Мешер, Джеффри Миллер, Грэм Митчисон, Мартин Новак, Элинор Острем, Уоллас Рейвен, Питер Ричерсон, Адам Ридли, Алан Роджерс, Пол Ромер, Гарри Рансимен, Миранда Сеймур, Стивен Шеннан, Фред Смит, Вернон Смит, Лайл Стедман, Джеймс Стил, Майкл Тейлор, Лайонел Тайгер, Джон Туби, Роберт Триверс, Колин Тадж, Ричард Уэбб, Джордж Уильямс, Марго Уилсон и Роберт Райт. Для меня было честью видеть этих блестящих ученых за работой. Надеюсь, что сумел воздать должное их взглядам и убеждениям.

Я чрезвычайно признателен моим агентам: Фелисити Брайан и Питеру Гинзбергу за их терпение и ценные советы, редакторам и вдохновителям из издательства *Viking Penguin* Рави Мирчандани, Клэр Александер и Марку Стэффорду, а также редакторам ряда газет и журналов, любезно выделившим место для апробации в печати

некоторых моих идей: Чарльзу Муру, Редмонду О'Хэнлону, Розе Бойкотт и Максу Уилсону.

Но, главное, я хочу выразить искреннюю и глубочайшую благодарность моей жене Ане Херлберт за все-все, что она для меня сделала.

Пролог

Пролог. В котором некий русский анархист бежит из тюрьмы

«Мне было больно думать о страданиях старика, и моя милостыня, которая сделает его жизнь немного лучше, принесла облегчение и мне».

Томас Гоббс. О том, почему он подал милостыню нищему.

Узник стоял перед дилеммой. Медленно прогуливаясь по знакомой тропинке, он вдруг услышал скрипку. Музыка доносилась из распахнутого окна в доме напротив. Играли волнующую мазурку Антона Контского. Это сигнал! Но сейчас заключенный находился в самой дальней от ворот точке своего маршрута. Он знал, что у него есть только одна попытка: побег должен удалиться с первого раза, ибо успех всецело зависел от того, сумеет ли невольник застать часовых врасплох.

Итак, ему предстояло сбросить тяжелый арестантский халат, развернуться и добежать до ворот госпиталя прежде, чем его поймают. Створки открылись, пропуская возы с дровами. Как только он окажется снаружи, друзья посадят его в карету и умчат прочь по улицам Петербурга.

Побег тщательно спланировали. Сам заключенный обо всем узнал из зашифрованного послания, спрятанного в часах: их передала ему одна женщина. Вдоль дороги на протяжении двух верст стояли люди, по цепочке передававшие условный сигнал о том, что движения на улице нет. Звуки скрипки говорили: путь свободен, карета на месте, часовой увлеченно беседует с одним из организаторов побега о том, как выглядят паразиты под микроскопом (в ходе подготовки выяснилось, что этот солдат увлекается микроскопией). Одним словом, услышав музыку, узник понял: все готово.

Но, с другой стороны, один неверный шаг — и подобной возможности ему больше никогда не представится. Скорее всего, его переведут из петербургского военного госпиталя обратно в темную, сырую камеру Петропавловской крепости, в которой он уже провел два одиноких года, борясь с цингой. Значит, нужно правильно выбрать

момент. Не смолкнет ли мазурка прежде, чем он доберется до выхода? Когда следует бежать?

Еле-еле передвигая трясущиеся ноги, заключенный двинулся к воротам. В конце тропинки обернулся. Конвойный, следовавший за ним по пятам, остановился в пяти шагах. А скрипка продолжала играть — да как хорошо...

Пора! Двумя быстрыми движениями, отрепетированными тысячи раз, арестант скинул одежду и ринулся к воротам. Конвойный бросился в погоню с ружьем наперевес, надеясь свалить беглеца штыком. Но отчаяние придало тому сил: у ворот он оказался целым и невредимым, опередив преследователя на несколько шагов. В стоявшей неподалеку карете сидел человек в военной фуражке. На одну единственную секунду узник замешкался: неужели продан врагам? Но вот показались светлые бакенбарды... Нет, это друг, личный врач царицы и тайный революционер^[1]. Узник мигом вскочил в карету, и та помчалась по улицам города. О погоне не могло быть и речи: друзья заранее наняли все экипажи в округе. Перво-наперво заехали к цирюльнику. Там бывший заключенный сбрил бороду, а вечером уже сидел в одном из самых модных и роскошных петербургских ресторанов, где тайная полиция никогда бы не додумалась его искать.

Взаимопомощь

Значительно позже он вспомнит, что своей свободой обязан храбрости других: женщины, принесшей ему часы, второй, игравшей на скрипке, друга, управлявшего лошадьми, врача, сидевшего в карете, единомышленников, следивших за дорогой.

Ему удалось вырваться из тюрьмы лишь общими стараниями всех этих людей. И благодаря этому воспоминанию в его мозгу родилась целая теория человеческой эволюции.

Сегодня князя Петра Алексеевича Кропоткина помнят (если вообще помнят) исключительно как анархиста. Побег из царской тюрьмы в 1876 году оказался наиболее драматичным и примечательным моментом его долгой и противоречивой общественной жизни. С детства князю — сыну видного генерала — прочили восхитительное будущее. Однажды на балу восьмилетнего Петю, раздетого в костюме персидского царевича, заметил Николай I и определил в Пажеский корпус, элитное военно-учебное заведение тогдашней России. Закончил его Кропоткин с отличием, был произведен в фельдфебели и назначен камер-пажем царя (тогда уже Александра II). Его ждала блестящая военная или дипломатическая карьера.

Впрочем, у самого Кропоткина, величайшего ума, заразившегося свободомыслием от французского наставника, были на этот счет иные планы. Добившись назначения в совершенно непопулярный сибирский полк, он принялся за изучение дальневосточных частей страны, прокладывал новые дороги через горы и реки, строил собственные, на удивление зрелые теории о геологии и истории азиатского континента. Так прошло несколько лет. В Петербург Петр Алексеевич Кропоткин вернулся уже достойным внимания географом и, вследствие крайнего отвращения к политическим тюрьмам, которые ему довелось повидать, тайным революционером. Съездив в Швейцарию и попав там под чары Михаила Бакунина^[2], он примкнул к подпольному кружку столичных анархистов^[3] и вместе с другими его членами занялся революционной агитацией. Под псевдонимом Бородин он публиковал провокационные памфлеты. А иногда, отобедав в Зимнем дворце, отправлялся напрямиком на митинги, где, переодевшись, говорил с рабочими и крестьянами. В конце концов он обрел славу пламенного оратора.

Когда полиции наконец удалось напасть на след Бородина,

выяснилось, что это не кто иной, как князь Кропоткин. Царь был не просто потрясен, он пришел в ярость. Впрочем, еще сильнее он разгневался, когда двумя годами позже Петр Алексеевич столь вопиющим образом сбежал из тюрьмы и беспрепятственно выехал за границу. Сначала Кропоткин жил в Англии, затем в Швейцарии, потом во Франции и, наконец, когда его больше уже нигде не принимали, снова в Британии. Там он постепенно отказался от открытой агитации в пользу более осмотрительных философских трудов и речей в защиту анархии, а также злостных нападок на альтернативный марксизм. Последний, по его мнению, стремился возродить, хоть и в несколько ином виде, централизованное, самодержавное, бюрократическое государство, основы которого они с единомышленниками так старались подорвать.

Шел 1888 год. Петр Кропоткин, бородастый добряк в очках, уже располневший и лысеющий, влачил в Харроу (предместье Лондона) чуть ли не нищенское существование, кое-как перебиваясь писательским трудом и терпеливо ожидая, когда же на его родине наконец вспыхнет революция. Тогда-то, будучи до глубины души уязвленным эссе Томаса Генри Гекели, с которым он был в корне не согласен, наш герой и приступил к работе над тем, что стало его бессмертным наследием. Благодаря этой вещи Кропоткина помнят и по сей день. Книга получила название «Взаимная помощь как фактор эволюции» и представляла собой пророческий труд, хотя и не лишенный определенных недостатков.

Согласно Гексли, природа — это всеобщее поле битвы, арена, на которой происходит вечная и жестокая борьба между эгоистичными существами.

Согласно Гекели, природа — это всеобщее поле битвы, арена, на которой происходит вечная и жестокая борьба между эгоистичными существами. Такая точка зрения, в свое время высказывавшаяся Мальтусом, Гоббсом, Макиавелли и Блаженным Августином, восходит к софистам Древней Греции, считавшим природу человека преимущественно эгоистичной и индивидуалистической, за исключением случаев, когда ее удастся укротить культурой. Кропоткин обратился к иной традиции, идущей от Годвина, Руссо, Пелагия и Платона: человек рождается добродетельным и благожелательным, но духовно разлагается под влиянием общества.

Акцент Гекели на «борьбе за существование», утверждал Кропоткин, просто-напросто не согласуется с тем, что он лично

наблюдал в природе — не говоря уж о мире людей. Жизнь — отнюдь не кровавая всеобщая драка или (по словам самого Гекели, в свою очередь, перефразировавшего Томаса Гоббса) «война каждого против всех». Пускай жизнь характеризуется конкуренцией. В равной степени в ней присутствует и сотрудничество. И действительно: самые успешные животные, похоже, те, которые наиболее склонны к кооперации. Если, с одной стороны, эволюция сталкивает особи друг с другом, то с другой, она вырабатывает у них потребность стремиться к взаимной выгоде¹.

Кропоткин отказывался признавать, что эгоизм — наследие животных, а нравственность — цивилизации. Он рассматривал сотрудничество как древнюю традицию, присущую как животным, так и человеку. «Если прибегнуть к косвенной проверке и поинтересоваться у природы, кто же более приспособлен к жизни — те, кто постоянно ведет войну друг с другом, или же, напротив, те, кто поддерживает друг друга — мы тотчас увидим: животные, имеющие привычку взаимной помощи, оказываются, без всякого сомнения, наиболее приспособленными». Кропоткин не мог примириться с идеей, что жизнь — безжалостная борьба эгоистичных существ. Разве его не вызволила из тюрьмы дюжина преданных друзей, рискнувших ради этого собственной жизнью? Чем Гекели мог бы объяснить подобный альтруизм? Попугаи стоят во главе всего пернатого мира, полагал Кропоткин, ибо они самые общительные и, следовательно, обладают более развитыми умственными способностями. Что же касается людей, то сотрудничество среди примитивных племен развито отнюдь не меньше, чем среди цивилизованных граждан. Начиная с деревенского луга и заканчивая структурой средневековой гильдии, писал он, чем больше люди помогают друг другу, тем больше преуспевает их община.

«Одно из самых вдохновляющих зрелищ представляет русская деревенская община во время такого покоса, когда мужчины соперничают друг с другом в широте размаха косы и быстроте косьбы, а женщины ворошат скошенную траву и собирают ее в копны. Мы видим здесь, чем мог бы быть и чем должен быть людской труд».

В отличие от теории эволюции Дарвина, кропоткинскую идею нельзя назвать механистической. Петр Алексеевич не мог объяснить распространение взаимной помощи иначе, как селективным выживанием общественных видов и групп в конкуренции с менее общественными, что, по сути, являлось смещением конкуренции и естественного отбора всего лишь на один уровень вверх — от индивида к группе. Зато он сформулировал вопросы, которыми спустя столетие задалась экономика,

политика и биология. Если жизнь — конкурентная борьба, почему в ней так много сотрудничества? И почему, в частности, люди так стремятся к нему? С точки зрения инстинктов, человек — асоциальное или просоциальное животное? Этому и посвящена моя книга: поиску истоков человеческого общества. Я покажу, что Кропоткин был отчасти прав: своими корнями общество уходит гораздо глубже, чем мы думаем. Оно работает не потому, мы сознательно его изобрели, а потому, что оно есть древний продукт наших эволюционировавших склонностей и заключено в самой природе человека².

Изначальная добродетель

Мы живем в городах, работаем в командах, наша жизнь представляет собой паутину связей: сродственниками, коллегами, компаньонами, друзьями, начальниками, подчиненными. Мы, хоть и мизантропы, не можем жить друг без друга. С практической точки зрения, прошел уже миллион лет с тех пор, как человек перестал быть самодостаточным: способным выживать, не обменивая собственные навыки на умения сородичей. Люди гораздо больше зависят от других представителей своего вида, чем любая обезьяна, и, скорее, похожи на муравьев и термитов, рабов своих обществ. Мы определяем добродетель почти исключительно как просоциальное поведение, а обратное ей как асоциальное. Кропоткин был прав, акцентируя внимание на важнейшей роли, которую в нашем биологическом виде играет взаимная помощь, но ошибался, полагая совершенно то же самое в отношении прочих видов. Подобный антропоморфизм едва ли уместен. Одна из особенностей, отличающих человека от других животных и объясняющих наш экологический успех — это присущая нам коллекция гиперсоциальных инстинктов.

Культура — это не случайное собрание приобретенных привычек. Культура — это наши инстинкты, направленные по единому пути.

Впрочем, большинство считает инстинкты прерогативой зверей. Общепринятая в социальных науках точка зрения гласит: природа человеческой личности есть лишь отпечаток его воспитания и жизненного опыта. Но культура — это не случайное собрание приобретенных привычек. Культура — это наши инстинкты, направленные по единому пути. Вот почему любая культура не обходится без таких тем, как семья, ритуал, сделка, любовь, иерархия, дружба, зависть, преданность группе, суеверие. Вот почему, несмотря на все поверхностные различия в языках и обычаях, чужие культуры понятны на более глубинном уровне мотивов, эмоций и социальных привычек. Инстинкты у данного биологического вида, каким является человек, не есть исполнение генетических программ в чистом виде. Они выражаются в предрасположенности к обучению. И вера в то, что у

людей есть инстинкты, отдает детерминизмом не более, чем в то, что их поведение обусловлено исключительно воспитанием.

Такова основная мысль книги: благодаря открытиям эволюционной биологии ответ на давний вопрос «как общество вообще возможно?» оказался совсем близко. Социум сам по себе не был задуман и организован разумным действием человека, а развился как часть самой человеческой природы. Общество — такой же продукт наших генов, как и тело. Чтобы осознать это, необходимо заглянуть в человеческий мозг и увидеть сокрытые в нем инстинкты создания и эксплуатации социальных связей. Необходимы наблюдения за животными: они помогают понять, как эволюция, в основе своей построенная на соперничестве, порой приводит к появлению инстинктов сотрудничества. В этой книге обсуждаются три уровня кооперации. В первом размышления о слиянии отдельных генов в слаженные рабочие команды; тут речь идет о процессах временного масштаба в миллиард лет. Второй уровень подразумевает объединение наших предков в коллективы; это заняло миллионы лет. И, наконец, третий уровень — тысячелетний по протяженности — агрегация идей об обществе и его истоках.

Разумеется, это возмутительно нескромная задача, и я отнюдь не претендую на роль последней инстанции в любом из вышеупомянутых вопросов. Я даже не уверен, что многие из обсуждаемых здесь идей непременно верны. Впрочем, если впоследствии выяснится, что хотя бы некоторые из них ведут в нужном направлении, я буду вполне удовлетворен. Моя цель убедить читателя взглянуть со стороны на наш биологический вид со всеми его недостатками. Натуралисты знают: каждый вид млекопитающих можно с легкостью отличить от другого по поведению и внешнему облику представителей. Я убежден: то же относится и к людям. Нам свойственно уникальное, специфическое поведение, отличающее нас от шимпанзе и дельфинов-афалин. Одним словом, мы обладаем собственной развитой природой. В таком разрезе это кажется очевидным, однако беда в том, что мы редко рассматриваем себя именно в этом свете. Напротив, мы всегда сравниваем себя с собой, а это чрезвычайно узкая перспектива. Предположим, некое марсианское издательство поручило вам написать книгу о жизни на Земле. Каждому виду млекопитающих (книжка будет толстая) вы отводите по одной главе, уделяя внимание не только особенностям строения тела, но и поведению. Но вот вы добрались до человекообразных и приступаете к описанию *Homo sapiens* — человека разумного. Как вы охарактеризуете

поведение этой чудной крупной обезьяны? Первое, что приходит на ум: «социальный вид: характерны большие группы со сложными системами взаимоотношений между особями». Вот об этом моя книга.

**Глава первая. В которой речь идет о
мятежах и бунтах**

Общество генов

«Сообщество медоносных пчел удовлетворяет идеалу коммунистического афоризма: от каждого по способностям, каждому по потребностям. Внутри него борьба за существование строго ограничена. Матка, трутни и рабочие пчелы получают четко определенное количество пищи... Вдумчивый трутень (у рабочих пчел и маток не бывает свободного времени, которое они могли бы посвятить размышлениям) со склонностью к этической философии просто обязан был бы стать интуитивным моралистом чистой воды. Он бы указал — и указал совершенно справедливо, — что приверженность рабочих к безостановочному тяжкому труду в обмен на пропитание нельзя объяснить ни разумным эгоизмом, ни любыми другими утилитарными мотивами».

*Томас Гекели. Эволюция и этика.
Прологомены. 1894*

«Муравьи и термиты, — писал князь Петр Алексеевич Кропоткин, — отrekliсь от «Гоббсовой войны» и только выиграли от этого». Если и существует на свете доказательство эффективности кооперации, то вот оно: муравьи, пчелы и термиты. На нашей планете насчитывается около 10 триллионов муравьев. В общей сложности, они весят столько же, сколько все люди. Установлено, что в амазонских дождевых лесах три четверти всей биомассы насекомых (а в некоторых местах треть всей биомассы животных) составляют муравьи, термиты, пчелы и осы. Забудьте о хваленном разнообразии форм жизни. Забудьте о миллионах видов жуков. Забудьте об обезьянах, туканах, змеях и улитках. На Амазонке господствуют колонии муравьев и термитов. Запах муравьиной кислоты ощущается даже с самолета. А в пустынях, наверное, их еще больше. Если бы не таинственная непереносимость низких температур, муравьи и термиты завоевали бы и районы с умеренным климатом. Как и мы с вами, они — истинные хозяева планеты³.

Пчелиный улей и муравейник с незапамятных времен являлись излюбленной метафорой, описывающей взаимодействие между людьми. Шекспиру улей представлялся образчиком великодушного деспотизма, где жители существуют в гармоничном подчинении монарху. Стремясь польстить Генриху V, архиепископ Кентерберийский говорил:

*Так трудятся пчелы,
Создания, что людную страну
Порядку мудрому природы учат.
У них король и разные чины:
Одни, как власти, управляют ульем,
Ведут торговлю вне его другие,
А третьи, с острым жалом, как солдаты,
В набегах грабят пышные цветы,
И весело летят они с добычей
В палату властелина своего:
А он, сосредоточен, величав,
Следит, как рой строителей поющих
Возводит дружно своды золотые.
Заготавливают горожане мед,
И бедняки-носильщики толпятся
С тяжелой ношею в воротах тесных;
Суровое вручает правосудье
С гуденьем грозным бледным палачам
Ленивого, зевающего трутня^[4].*

Короче говоря, пчелиный улей — иерархическое общество эпохи королевы Елизаветы, только в меньшем масштабе.

Четыре столетия спустя некий неизвестный полемист предложил иное видение проблемы. Вот что пишет по этому поводу Стивен Джей Гулд^[5]:

«Это было в 1964 году, на Всемирной ярмарке в Нью-Йорке. Спасаясь от дождя, я попал в Павильон свободного предпринимательства. Внутри, на самом виду, располагалась муравьиная колония. Надпись гласила: «Двадцать миллионов лет эволюционного застоя. Почему? Потому что колония муравьев — это социалистическая, тоталитарная система».

Эти описания объединяет не только интуитивное сравнение обществ социальных насекомых и людей. И первое, и второе

подчеркивают: муравьи и пчелы каким-то образом гораздо больше людей преуспели в том, к чему последние так давно стремятся. Их общества более гармоничны и более ориентированы на общее благо, нежели наши, человеческие, и неважно что там — коммунизм или монархия.

Единичный муравей или одна медоносная пчела бесполезны и обречены на гибель — как бесполезен и обречен отрезанный палец. Но вместе с другими их действия становятся мощными и эффективными, подобно тому, как действенна вся рука. Социальные насекомые служат общему благу, ради процветания общества рискуют жизнью и приносят ему в жертву собственную репродуктивную функцию. Колонии муравьев рождаются, растут, размножаются и умирают, подобно единому организму. У муравьев-жнецов, обитающих в штате Аризона, матка живет 15–20 лет. В первые пять лет колония растет, пока численность рабочих муравьев не достигает примерно 10 тысяч особей. С трех до пяти лет протекает стадия «невыносимой юности», как назвал ее один исследователь. В этот период колония нападает на соседние колонии. Точно так же поступает человекообразная обезьяна-подросток, устанавливая свое место в иерархии стаи. К пяти годам колония, как и достигшая зрелости обезьяна, перестает расти и начинает производить крылатых репродуктивных особей — эквиваленты сперматозоидов и яйцеклеток⁴.

Единичный муравей или одна медоносная пчела бесполезны и обречены на гибель — как бесполезен и обречен отрезанный палец. Колонии муравьев рождаются, растут, размножаются и умирают, подобно единому организму.

Результатом коллективного холизма является применение муравьями, термитами и пчелами экологических стратегий, недоступных одиночным существам. Пчелы находят нектар недолговечных цветов, указывая друг другу лучшие кормовые площади; муравьи с потрясающей скоростью прибирают все съестное, оказывающееся у них на пути. Оставьте открытой банку варенья, и нашедший ее тут же позовет на помощь сородичей. Спустя всего несколько минут вокруг будут копошиться целые полчища муравьев. Улей подобен единому существу, простирающему многочисленные щупальца к цветам, что растут в миле от него самого. Одни термиты и муравьи строят высокие, похожие на башни гнезда и глубокие

подземные помещения, где на тщательно подготовленном компосте из рубленых листьев выращивают урожай грибов. Другие, точно заправские молочники, пасут тлю и в обмен на защиту получают сладкий сок. Третьи — более злобные — устраивают набеги на жилища друг друга, захватывая множество рабов и обманом вынуждая их ухаживать за чужаками. Четвертые ведут коллективные войны против колоний-конкурентов. Африканские кочевые муравьи, например, перемещаются армиями по 20 миллионов особей общей массой в 20 кг, на своем пути сея ужас и уничтожая все не успевшее убежать живое, включая небольших млекопитающих и рептилий. Муравей, пчела и термит представляют собой подлинный триумф коллективного предприятия.

Если в тропических лесах господствуют муравьи, то в морских экосистемах, отличающихся очень большим разнообразием форм жизни, подобное можно сказать о кораллах. Эти существа не только более муравьев склонны к коллективизму, но и господство их выражено гораздо сильнее. В подводном эквиваленте амазонского дождевого леса, Большом барьерном рифе в Австралии, колониальные организмы, во-первых, являются доминирующими животными, а во-вторых, образуют аналог деревьев — первичных продуцентов. Кораллы строят риф, с помощью симбиотических фотосинтезирующих водорослей фиксируют углерод, а из толщи воды добывают животных и растения, непрерывно отфильтровывая щупальцами водоросли и мелких беспозвоночных. Кораллы — такие же коллективы, как муравьиные колонии. Главное их отличие в том, что отдельные особи обречены на вечные объятия друг с другом и не вольны перемещаться. Сами полипы могут умирать, но колония почти бессмертна. Некоторые коралловые рифы существуют уже более 20 тысяч лет и пережили последний ледниковый период⁵.

Едва возникнув, жизнь на Земле была атомистичной и индивидуальной^[6]. Но с тех пор она только «группируется». Сегодня жизнь уже больше не представляет соревнование одиночек. Это командная игра. Около 3,5 млрд лет назад появились бактерии длиной в пять миллионных метра и управляемые тысячью генов. Уже тогда, вероятно, можно было говорить о некоем сотрудничестве. В современном мире многие бактерии объединяются друг с другом, образуя так называемые плодовые тела для распространения спор. Некоторые сине-зеленые водоросли, или по-другому цианобактерии, формируют колонии с зачатками разделения труда между клетками.

1,6 млрд лет назад уже существовали сложные клетки. Они были в миллионы раз тяжелее бактерий и управлялись группами из 10 тысяч генов, а то и больше. Это были простейшие. Не позднее 500 млн лет назад возникли сложные тела животных, построенные из миллионов клеток. Самым крупным зверем на планете в то время был трилобит — членистоногое размером с мышь^[7]. С тех пор большие организмы лишь росли. А наиболее крупные растения и животные, когда-либо обитавшие на земле, — гигантская секвойя и синий кит — здравствуют и поныне. Тело последнего состоит из 100 тысяч триллионов клеток. Но вот появляется новая форма объединения — социальная, 100 миллионов лет назад уже существовали сложные колонии муравьев — численностью в миллион особей^[8]. Сегодня муравьи — одни из самых успешных устройств на планете⁶.

Даже млекопитающие и птицы начинают объединяться в общества. Голубые кустарниковые сойки, расписные малюры и зеленые лесные удода, наряду с другими видами, растят потомство совместными усилиями нескольких особей: обязанности по уходу за новым выводком делят между собой самка, самец и несколько выросших птенцов. Так же поступают волки, дикие собаки и карликовые мангусты, у которых принято делегировать размножение старшей паре в группе. А одно очень необычное роющее млекопитающее строит нечто похожее на термитник. Голый землекоп, обитающий в Восточной Африке, живет в подземных колониях из 70 или 80 особей. Одна из них — гигантская королева (матка), еще 2–3 фертильных самца, остальные — усердные работники, соблюдающие обет безбрачия. Если в туннель забирается змея, несколько рабочих блокируют проход — то есть, подобно термитам и пчелам, рискуют собственной жизнью ради своей колонии⁷.

Неумолимое объединение жизни продолжается. Муравьи и кораллы наследуют землю. Возможно, подобный успех ждет и голых землекопов. Остановится ли когда-нибудь этот процесс⁸?

Сотрудничество: русская матрешка

Ходит по морям и океанам не менее коварный и хищный, чем армия кочевых африканских муравьев, португальский кораблик (*CPhysalia*). У него 18-метровые жалящие щупальца, чудовищный небесно-голубой парус и жуткая репутация. Но это не животное. Это община. Она состоит из тысяч крошечных отдельных животных, неразрывно связанных между собой и разделяющих общую судьбу. Как муравьи в колонии, каждая особь знает свои место и обязанности. Гастрозоиды — рабочие, собирающие пищу, дактилозоиды — солдаты, а гонозоиды — матки, отвечающие за размножение.

В кулуарах викторианской зоологии разгорелась яростная дискуссия. Португальский кораблик — это колония или животное? Согласно Томасу Генри Гекели^[9], препарировавшему физалию на борту корабля Ее Величества *Rattlesnake* («Гремучая змея»), называть зооиды отдельными животными абсурдно: это просто органы одного тела. Теперь мы считаем, что он ошибался, ибо каждый отдельный зооид — это производное отдельного маленького многоклеточного организма. Впрочем, хотя Гекели и имел ложные представления об истории зооидов, с философской точки зрения он был прав. Эти животные не могут жить самостоятельно — они зависят от колонии так же, как рука от желудка. То же самое, как в 1911 году утверждал Уильям Мортон Уилер^[10], применимо и к колонии муравьев. Это организм, в котором функции иммунной системы выполняют солдаты, яичников — королева, а желудка — рабочие.

Однако в ходе спора ученые упустили главное. Суть ведь не в том, что португальский кораблик или муравьиная колония действительно являются единым организмом, а в том, что каждый единый организм — коллектив. Он состоит из миллионов отдельных клеток, каждая из которых, во-первых, самодостаточна, а во-вторых, зависит от целого — совсем как рабочий муравей. Следовательно, вопрос, почему некоторые организмы интегрируются для образования колонии, второстепенен. Главное — почему клетки объединяются для образования организма? Акула — такой же коллектив, как и физалия. Только она — коллектив миллиардов сотрудничающих клеток, а португальский кораблик — коллектив коллективов клеток.

Объяснения требует само существование организма как такового.

Каковы причины объединения составляющих его клеток? Первым ученым, представившим это более или менее ясно, стал Ричард Докинз^[11]. В своей книге «Расширенный фенотип» он заметил, что если бы клеточные ядра светились наподобие крошечных огоньков или звезд, то, наблюдая за проходящим мимо человеком, мы бы увидели «миллионы миллиардов пылающих точек, двигающихся в унисон друг другу, но асинхронно со всеми другими скоплениями таких галактик»⁹.

Вопрос, почему некоторые организмы интегрируются для образования колонии, второстепенен. Главное — почему клетки объединяются для образования организма?

В принципе, клеткам ничто не мешает функционировать по отдельности. Многие так и делают — причем весьма успешно: например амебы и другие простейшие. Есть на Земле и чрезвычайно необычное существо, которое может быть и отдельной клеткой, и близким к грибу организмом. Речь идет, конечно, о слизевике. Он состоит приблизительно из 100 тысяч амев, каждая из которых при обилии пищи занимается своими делами. Но едва условия становятся похуже, клетки образуют холмик, тот растет, заваливается на бок и отправляется на поиски новых пастбищ — такой «слизень» размером с зернышко риса. Если отыскать пищу не удастся, слизевик принимает форму мексиканского сомбреро: из его центра вырастает длинный, тонкий стебелек, на макушке которого формируется особый мешочек. Последний включает до 80 тысяч спор. Он раскачивается на ветру в надежде зацепиться за пролетающее мимо насекомое, которое могло бы перенести его в местечко получше. Попав в благоприятные условия, споры дадут начало новым колониям независимых амев, а 20 тысяч образующих стебель клеток погибнут мученической смертью ради их благополучия¹⁰.

Слизевики представляют собой конфедерации отдельных клеток, вполне способных как к самостоятельному существованию, так и к формированию временного единого организма. Если же взглянуть пристальнее, то даже отдельные клетки являются коллективами, образованными в результате симбиотического сотрудничества бактерий. Во всяком случае, так полагает большинство биологов. Каждая клетка в наших телах — дом для митохондрий, крошечных бактерий, производящих энергию. Около 700–800 миллионов лет назад они отказались от собственной независимости в обмен на спокойную жизнь

внутри клеток наших предков.

Но и эта матрешка не последняя. Ибо внутри митохондрий находятся мелкие хромосомы, несущие гены, а внутри ядер клеток — более крупные хромосомы, несущие существенно больше генов (у человека 46 хромосом и около 25 тысяч генов, кодирующих белки). У людей хромосомы существуют не поодиночке, а разбиты по двое на 23 пары, хотя в принципе у других организмов хромосомы вполне могут функционировать и в одиночестве, как, например, у бактерий. То есть хромосома — это тоже пример сотрудничества, на сей раз генов. Гены могут образовывать крошечные команды примерно в 50 штук (и тогда мы называем их вирусами), но предпочитают действовать по-другому. Они, объединяясь тысячами, формируют целые хромосомы. Впрочем, даже гены не всегда бывают самостоятельными — некоторые из них несут лишь часть информации, требующей совмещения с данными других¹¹.

Итак, поиск примеров сотрудничества заставил нас сильно углубиться в биологию. Гены объединяются, чтобы образовать хромосомы, хромосомы — чтобы образовать геномы, геномы — чтобы образовать сложные клетки, сложные клетки — чтобы образовать организмы, а организмы — чтобы образовать колонии. Вывод: пчелиный улей — предприятие коллективное, и коллективность эта гораздо более многоуровневая, чем кажется на первый взгляд.

Эгоистичный ген

В середине 1960-х годов в биологии произошла настоящая революция, главными зачинщиками которой стали Джордж Уильямс^[12] и Уильям Гамильтон^[13]. Она именуется знаменитым эпитетом, предложенным Ричардом Докинзом — «эгоистичный ген». В ее основу положена идея, что в своих поступках индивиды, как правило, не руководствуются ни благом группы, ни семьи, ни даже собственным. Всякий раз они делают то, что выгодно их генам, ибо все они произошли от тех, кто делал то же самое. Ни один из ваших предков не умер девственником.

И Уильямс, и Гамильтон — оба натуралисты и одиночки. Первый, американец, начинал свою научную карьеру как морской биолог; второй, англичанин, считался вначале специалистом по общественным насекомым. В конце 1950-х — начале 1960-х Уильямс, а затем и Гамильтон выдвинули аргументы в пользу нового, ошеломляющего подхода к пониманию эволюции в целом и социального поведения в частности. Уильямс начал с предположения, что для тела старение и смерть — вещи весьма контрпродуктивные, но зато для генов программирование старения после размножения совершенно логично. Следовательно, животные (и растения) устроены таким образом, чтобы совершать действия, выгодные не себе и не своему виду, а генам.

Обычно генетические и индивидуальные потребности совпадают. Хотя и не всегда: например лосось погибает в ходе нереста, а жалящая пчела приравнивается к самоубийце. Подчиняясь интересам генов, отдельно взятое существо часто делает то, что приносит пользу его потомству. Но и здесь бывают исключения: так, при нехватке пищи птицы бросают своих птенцов, а матери шимпанзе безжалостно отлучают малышей от груди. Иногда гены требуют совершения действий на благо других родственников (муравьи и волки помогают своим сестрам растить потомство), а иногда — и для более крупной группы (стремясь защитить детенышей от волчьей стаи, овцебыки встают плотной стеной). Порой же требуется вынудить других существ делать вещи, которые пагубно сказываются на них же самих (простудившись, мы кашляем; сальмонелла вызывает диарею). Но всегда и везде, без исключений, живые существа делают только то, что увеличивает шансы их генов (или копий генов) на выживание и

репликацию. Уильямс сформулировал эту мысль со всей характерной для него прямоотой: «Как правило, если современный биолог видит, как одно животное делает нечто в интересах другого животного, он полагает, что первым либо манипулирует второй, либо руководит скрытый эгоизм»¹².

Вышеизложенная идея возникла сразу из двух источников. Во-первых, она вытекала из самой теории. Учитывая, что гены — суть реплицирующаяся валюта естественного отбора, можно с уверенностью утверждать: те из них, которые вызывают поведение, повышающее вероятность их выживания, неизбежно должны процветать за счет тех, которые такое поведение не вызывают. Это простое следствие самого факта репликации. А во-вторых, об этом свидетельствовали наблюдения и эксперименты. Всевозможные типы поступков, казавшиеся странными при рассмотрении сквозь призму отдельной особи или вида, вдруг становились понятными при анализе на уровне генов. В частности, Гамильтон доказал: общественные насекомые оставляют больше копий своих генов в следующем поколении, не размножаясь, а помогая выводить потомство своим сестрам. Следовательно, с генной точки зрения, поразительный альтруизм муравья-рабочего оказывается чистым, недвусмысленным эгоизмом. Бескорыстное сотрудничество внутри муравьиной колонии — всего лишь иллюзия. Каждая особь стремится к генетической вечности не через собственных отпрысков, а через своих братьев и сестер — королевское потомство матки. Причем, делает она это с тем же генетическим эгоизмом, с каким любой человек, карабкающийся по служебной лестнице, распахивает соперников. Сами муравьи и термиты, возможно, и отреклись бы от «Гоббсовой войны», как утверждал Кропоткин,^[14] а вот их гены — едва ли¹³.

Эта революция в биологии оказала громадное психологическое влияние на тех, кого коснулась непосредственно. Подобно Дарвину и Копернику, Уильямс и Гамильтон нанесли унижительный удар людскому самомнению. Человек оказался не только самым обыкновенным животным, но и, вдобавок, одноразовой игрушкой, инструментом сообщества эгоистичных, корыстных генов. Гамильтон отлично помнит момент, когда он вдруг понял, что тело и геном больше похожи на общество, нежели на слаженный механизм. Вот что он пишет по этому поводу: «И тогда пришло осознание, что геном — это не монолитная база данных и руководящая группа, преданные одному проекту — оставаться в живых, иметь детей, каковыми я воображал его ранее. Он начал казаться мне

сродни залу заседаний совета директоров, полю боя, на котором индивидуалисты и фракции сражаются за власть... Я же — посол, отправленный за границу некой хрупкой коалицией, носитель противоречивых приказов хозяев расколовшейся империи»¹⁴.

Ричарда Докинза, тогда еще молодого ученого, эти идеи ошарашили ничуть не меньше: «Мы всего лишь машины для выживания: самоходные транспортные средства, слепо запрограммированные на сохранение эгоистичных молекул, известных как гены. Это истина, которая все еще продолжает изумлять меня. Несмотря на то что она известна мне уже не один год, я никак не могу к ней привыкнуть»¹⁵.

Человек оказался не только самым обыкновенным животным, но и, вдобавок, одноразовой игрушкой, инструментом сообщества эгоистичных, корыстных генов.

И действительно, для одного из читателей Гамильтона теория эгоистичного гена обернулась настоящей трагедией. Ученый утверждал, что альтруизм есть всего-навсего генетический эгоизм. Преисполнившись решимости опровергнуть этот суровый вывод, Джордж Прайс самостоятельно изучил генетику. Но вместо того, чтобы доказать ложность утверждения, лишь обосновал его неоспоримую правильность. Вдобавок, он упростил математические выкладки, предложив собственное уравнение, а также сделал ряд важных дополнений в саму теорию. Исследователи начали сотрудничать, но Прайс, выказывавший растущие симптомы психической неустойчивости, в итоге с головой ушел в религию, раздал все свое имущество бедным и покончил жизнь самоубийством в пустой лондонской коморке. Среди его немногочисленных пожитков нашли письма Гамильтона¹⁶.

Впрочем, большинство ученых просто надеялись, что со временем Уильямс и Гамильтон отойдут в тень. Сама фраза «эгоистичный ген» звучала слишком уж по-гоббсовски, и это отталкивало основную массу социологов. Более консервативные специалисты по эволюционной биологии — такие, как Стивен Джей Гулд и Ричард Левонтин^[15], — вели нескончаемую арьергардную борьбу. Как и Кропоткину, им явно претило сведение всякого проявления альтруизма к фундаментальному эгоизму, на чем настаивали Уильямс и Гамильтон с коллегами (далее мы убедимся в ошибочности такой трактовки). Это все равно что топить многообразие природы в ледяных водах своекорыстия, возмущались

они, перефразируя Фридриха Энгельса¹⁷.

Эгоистичный эмбрион

Тем не менее революция эгоистичного гена, весьма и весьма далекая от сурового, гоббсова предписания игнорировать благо окружающих, на самом деле является прямой тому противоположностью. В конце концов, она оставляет место и для альтруизма. Если Дарвин и Гекели, подобно классическим экономистам, волей-неволей полагали, будто всякий человеческий поступок определяется личной выгодой, то Уильямс и Гамильтон явно спасли положение, открыв гораздо более мощный двигатель поведения — генетический интерес. Эгоистичные гены для достижения собственных целей иногда используют бескорыстных индивидов. А значит, альтруизм со стороны последних вполне объясним. Мысля исключительно категориями индивидов, Гекели сосредоточился на борьбе между ними и, как не преминул заметить Петр Кропоткин, упустил из виду бесчисленное множество ситуаций, когда никакой борьбы не происходит. Взгляни Гекели на проблему с точки зрения генов, он, вероятно, пришел бы к гораздо менее гоббсову заключению. Далее мы увидим, что биология на самом деле смягчает экономические выводы, а отнюдь не ужесточает их.

Генетическая точка зрения переключается с давним спором о мотивах. Пусть мать бескорытна по отношению к своему ребенку исключительно благодаря эгоистичности ее генов — само ее поведение все-таки бескорыстно. Пусть мы знаем, что муравей альтруистичен только потому, что эгоистичны его гены, но никто не возьмется отрицать, что сам муравей альтруистичен. Если мы допускаем, что отдельные люди милы и внимательны друг к другу, то нам не интересны «мотивы» генов, которые эту добродетель порождают. С прагматической точки зрения, нам совершенно не важно, что человек спасает тонущего товарища не потому, что хочет сделать добро, а потому, что жаждет славы. Не имеет значения и то, что он всего-навсего выполняет команды своих генов, а не выбирает образ действий по собственной воле. Сам поступок — вот что главное.

Согласно ряду философов, такой вещи, как альтруизм животных, вообще не существует, ибо бескорыстие подразумевает, скорее, великодушный мотив, а не великодушный акт. Даже Блаженный Августин ломал голову над этой проблемой. Пожертвования, учил он,

следует делать из любви к богу, а не из гордыни. Тот же вопрос в свое время посеял раздор между Адамом Смитом^[16] и его учителем Фрэнсисом Хатчесоном^[17]. Последний утверждал, что благодеяние, причиной которого является тщеславие или личная выгода, таковым не является. Смит счел это заявление излишне категоричным. Добрые дела — это добрые дела, даже если человек совершает их из тщеславия. Не так давно экономист Амартия Сен^[18], вторя Канту, писал: *«Если мучения окружающих причиняют вам боль, это сочувствие... Можно утверждать, что поведение, основанное на сочувствии, является в некоем важном отношении эгоистичным, ибо удовольствие других людей приносит радость, а их страдания причиняют боль, а значит, любое действие, продиктованное сочувствием, способствует ощущению собственной полезности»¹⁸.*

Другими словами, чем искреннее вы сопереживаете попавшим в беду людям, тем больший эгоизм лежит в основе ваших стремлений облегчить их горе. Лишь те, кто творят добро из холодных, бесстрастных убеждений, и являются «истинными» альтруистами.

Впрочем, обществу важен сам факт хорошего отношения людей друг к другу, а вовсе не их мотивы. Собирая деньги на благотворительность, я не стану возвращать чеки компаний и знаменитостей на том лишь основании, что их пожертвования определяются рекламными соображениями. Аналогичным образом, когда Гамильтон развивал теорию родственного отбора, стерильность муравья-рабочего ни в коей мере не стала аргументом за или против его эгоизма или бескорыстия. Он просто интерпретировал его альтруистичное поведение как следствие эгоистичности генов.

Рассмотрим вопрос наследства. Во всем мире одним из стимулов сколотить приличное состояние является стремление оставить его детям. Этот инстинкт невозможно подавить: за относительно редкими исключениями, люди стараются передать следующему поколению большую часть накопленного богатства, а не потратить на себя; не отписывают имущество благотворительным организациям, не отказываются от сбережений, чтобы после их смерти те попали в руки тому, кому придется. Увы, несмотря на всю очевидную повсеместность, эта немотивированная щедрость не нашла своего места в классической экономике. Экономисты принимают ее, допускают ее существование, но объяснить не могут, ибо подобное великодушие не приносит никакой личной выгоды проявляющему его индивиду. Однако если

рассматривать человечество с точки зрения генов, данный удивительный альтруизм абсолютно логичен: богатство, хоть и уплывает из рук одного человека, тем не менее остается во владении его генов.

Другими словами, чем искреннее вы сопереживаете попавшим в беду людям, тем больший эгоизм лежит в основе ваших стремлений облегчить их горе. Лишь те, кто творят добро из холодных, бесстрастных убеждений, и являются «истинными» альтруистами.

Пусть эгоистичный ген и спасает Руссо от тисков адептов Гоббса, но никаких реверансов в сторону ангелов не делает. Теория эгоистичного гена прогнозирует: всеобщая благожелательность до невозможности утопична, грибок эгоизма готов поразить в самое сердце любое гармоничное целое. Возникает подозрение, что личные интересы являются причиной бесконечных мятежей. Как Гоббс заявлял, что естественное состояние не есть состояние гармонии, так Гамильтон и Роберт Триверс^[19], зачинатели логики эгоистичного гена, утверждали, что связь между родителями и потомством, между супругами или между деловыми партнерами являются взаимоотношениями не обоюдного удовлетворения, а борьбой за эксплуатацию этих взаимоотношений.

Взять хотя бы плод в утробе матери. Что может быть естественнее, чем взаимный интерес матери и пока не родившегося дитя? Она стремится выносить его до положенного срока, поскольку он несет ее гены. Он желает ей благополучия, потому что иначе сам погибнет. Оба используют ее легкие, чтобы получать кислород, оба зависят от биения ее сердца. Взаимоотношение абсолютно гармоничное: беременность — предприятие совместное.

Во всяком случае, так биологи думали раньше. Когда же Триверс заметил, сколько конфликтов обычно возникает между матерью и младенцем после его рождения (хотя бы по поводу отнятия от груди), Дэвид Хэйг^[20] распространил эти соображения и на период внутриутробного развития. Вообразим, говорил он, те аспекты, в которых мать и плод отнюдь не единодушны. Первая хочет жить таким образом, чтобы иметь второго ребенка; плод предпочел бы, чтобы она посвятила все свои силы ему одному. У матери с плодом только по половине общих генов, и если один из них должен умереть, чтобы выжил другой, каждый выберет свою жизнь¹⁹.

В конце 1993 года Хэйг опубликовал поразительные факты, опровергающие традиционное благостное видение беременности. Во всех отношениях плод и его рабыня — плацента — ведут себя скорее как коварные внутренние паразиты, чем друзья. Их основная цель — поставить собственные интересы выше материнских. Клетки плода проникают в артерию, поставляющую материнскую кровь плаценте, внедряются в стенки и уничтожают мышечные клетки — тем самым устраняя материнский контроль над ее сокращениями. Виновник высокого кровяного давления и преэклампсии, часто осложняющих течение беременности, — опять-таки плод, с помощью гормонов пытающийся привлечь кровь матери к себе, сократив ее приток к другим тканям.

Таким же образом ведется битва за уровень сахара в крови. В течение последних трех месяцев беременности он у матери обычно стабилен, хотя с каждым днем в ее организме вырабатывается все больше и больше инсулина — гормона, снижающего уровень сахара. Парадокс объясняется просто: плацента под контролем плода выделяет в кровь матери все больше и больше гормона под названием плацентарный лактоген, который блокирует действие инсулина. В течение нормальной беременности этого гормона вырабатывается довольно много. Однако в тех случаях, когда он не образуется вообще, мать и плод чувствуют себя ничуть не хуже. Выходит, во время беременности и мать и плод продуцируют увеличивающиеся количества гормонов, оказывающих противоположное действие и просто сводящих друг друга на нет. Что же происходит?

А происходит, по мнению Хэйга, настоящая война. Жадный плод стремится повысить уровень сахара в крови матери, чтобы пищи ему было вволю, а расчетливая мать хочет воспрепятствовать неумным аппетитам своего отпрыска. У некоторых женщин эта короткая и тупиковая война приводит к возникновению гестационного диабета. То есть плод выиграл битву — причем с сильным перевесом. Более того, производством лактогена управляет ген, унаследованный плодом исключительно от отца. Выходит, он — отцовский паразит внутри матери. И чего стоит такая гармония?

Хэйг отнюдь не утверждал, что всякая беременность, по сути, представляет собой ожесточенную борьбу двух врагов: в процессе воспитания мать и ребенок в основном сотрудничают. Как индивид, женщина поразительно бескорыстна и в выкармливании и в защите своих детей. Но, помимо общего генетического интереса, каждому

присущ и ряд собственных генетических стремлений. Бескорыстность матери скрывает тот факт, что ее гены руководствуются одним только эгоизмом — будь то преданное отношение к плоду или борьба с ним. Доказательства беспощадного отстаивания личных интересов мы нашли даже в святой любви и взаимопомощи — в самой матке²⁰.

Мятеж в пчелином улье

Похожий конфликт в самом сердце коллективного рая можно обнаружить и во всех прочих случаях естественного сотрудничества. На каждой стадии существует угроза мятежа, бунтарского индивидуализма, способного уничтожить коллективный дух.

В качестве примера рассмотрим рабочую пчелу, давшую настоящий обет безбрачия.

Жадный плод стремится повысить уровень сахара в крови матери, чтобы пищи ему было вволю, а расчетливая мать хочет воспрепятствовать неумным аппетитам своего отпрыска.

В отличие от многих видов муравьев, рабочие пчелы могут производить потомство, однако почти никогда этого не делают. Что же им мешает? Почему они не восстают против тирании собственной матери, заставляющей их воспитывать других своих дочерей, и не заводят детишек сами? Это не праздный вопрос. Недавно в одном улье в Квинсленде именно так и произошло. Несколько рабочих пчел отложили яйца в помещении, отгороженном от остального улья разделительной решеткой (специальным ситом, через которое крупная матка не может пролезть). Из яиц вылупились трутни, что неудивительно: рабочие пчелы не спаривались, а из неоплодотворенных яиц у муравьев, пчел и ос автоматически развиваются мужские особи — таков простой механизм детерминации пола у этих насекомых.

Если вы спросите рабочую пчелу: «Кого бы ты предпочла видеть матерью самцов улья?», она ответит: себя, потом матку и только затем другую (случайно выбранную) рабочую пчелу. Именно в этом порядке — по снижению степени родства. Дело в том, что матка медоносной пчелы спаривается с несколькими самцами (от 14 до 20) и тщательно перемешивает их сперматозоиды. Следовательно, большинство рабочих пчел приходятся друг другу не полнородными, а единоутробными сестрами. Рабочая особь делит половину своих генов с собственным сыном, четверть — с сыновьями матки и менее четверти — с сыновьями большинства других рабочих, являющихся ее единоутробными сестрами. Таким образом, всякая рабочая пчела, откладывающая собственные яйца, делает больший вклад в продолжение рода, чем та,

которая от этого воздержалась. А значит, через несколько поколений мир унаследуют размножающиеся рабочие. Что же этому мешает?

Каждая рабочая пчела предпочитает собственных сыновей отпрыскам матки. Но каждая же предпочитает сыновей матки потомству другой рабочей пчелы. Так рабочие сами контролируют систему, служа общему благу. Они тщательно следят за тем, чтобы в колониях с маткой другие не размножались: наследников рабочих просто-напросто убивают. Любое яйцо, не помеченное маткой особым феромоном, съедается. Что же произошло в исключительном австралийском улье? Ученые пришли к выводу, что один трутень передал нескольким рабочим пчелам генетическую способность избегать контролирующей механизм и откладывать яйца, которые не будут съедены. И так, размножению рабочих, как правило, препятствует некая разновидность власти большинства, пчелиный парламент.

Матки муравьев решают проблему иначе: они производят физиологически стерильных рабочих. Неспособные к размножению, те не могут восстать, а значит, ничто не требует от матки спариваться со многими самцами одновременно. Все рабочие — полнородные сестры. Возможно, они бы и предпочли сыновей рабочих сыновьям матки, но вот беда: они не способны их произвести. Другое исключение, также подтверждающее правило, обнаружено у шмелей. «Убейте-ка мне этакое шмеля с красными ляжками, который на макушке у чертополоха сидит, — говорит Моток Паутинке в комедии Уильяма Шекспира «Сон в летнюю ночь». — И засим, дорогая мадам, принесите мне его медовый мешочек». Следовать примеру Мотка — предприятие невыгодное. Шмели производят мед в количествах, не достаточных для удовлетворения запросов пчеловодов. Мальчишки эпохи королевы Елизаветы разоряли гнезда шмелей ради крошечного воскового наперстка с медом, припасенного для матки на случай дождливого дня, но никто никогда не держал шмелиного улья. Почему? Шмели не менее трудолюбивы, чем медоносные пчелы. Ответ прост. Колония шмелей никогда не бывает очень большой. Максимум, она может включать четыре сотни рабочих и трутней, а это — ничто, по сравнению с тысячами особей в пчелином улье. В конце сезона матки погружаются в спячку, чтобы в следующем году начать все сначала, а рабочие погибают.

Почему шмели так отличаются от медоносных пчел, удалось выяснить совсем недавно. Дело в том, что матки шмелей моногамны — каждая спаривается только с одним трутнем. А вот матки медоносных

пчел спариваются со многими трутнями (полиандрия). В результате получается необычная генетическая арифметика. Самцы пчел всех видов, как вы помните, вылупляются из неоплодотворенных яиц, а значит, представляют собой чистые клоны половины генов своих матерей. Рабочие пчелы, напротив, имеют и мать и отца и все являются представителями женского пола. Рабочие шмели находятся в более близком родстве с потомством своих сестер (точнее, на 37,5 %), чем с сыновьями матери (25 %). Таким образом, когда колония начинает производить самцов, рабочие шмели вступают в сговор не с маткой против сестер, как делают медоносные пчелы, а с сестрами против матки. Вместо королевского потомства они выхаживают сыновей рабочих. Именно этими разногласиями между маткой и рабочими и объясняется маленький размер колонии шмелей, распадающейся в конце каждого сезона²¹.

Коллективная гармония в улье достигается исключительно за счет подавления эгоистичных бунтов отдельных особей. То же справедливо и в отношении коллективной гармонии тела, клетки, хромосомы и генов. У слизевика — конфедерации амёб, объединяющихся, чтобы сформировать стебелек для распространения спор — наблюдается классический конфликт интересов. Примерно треть от общего количества амёб должна будет образовать стебелек и погибнуть. Следовательно, не попавшая туда амёба благоденствует за счет более озабоченного общественными интересами сородича, а также оставляет после себя большее количество эгоистичных генов. Каким же образом конфедерация убеждает своих членов выполнять долг по формированию стебелька и умирать? Поскольку амёбы, образующие стебелек, часто происходят от разных клонов, nepoтизм, то есть предпочтение родичей, явно не достаточный ответ. Эгоистичные клоны все равно должны превалировать.

Экономистам этот вопрос знаком. Стебелек подобен общественному благу, оплачиваемому из налогов: как дорога. Споры — это частная прибыль, извлекаемая из использования этой дороги. Клоны — различные фирмы, решающие, какой налог они будут платить за дорогу. «Закон выравнивания чистой прибыли» утверждает: зная, сколько клонов делают вклад в формирование стебелька, каждый из них должен прийти к одному и тому же выводу о том, сколько выделить на споры (чистая прибыль). Остальное следует заплатить в виде стебелька (налог). Это игра, в которой всякое мошенничество пресекается, хотя как именно — пока не

ясно²².

Вечный конфликт между личными интересами и общим благом наблюдается и у людей. Причем в человеческом обществе эта тенденция настолько распространена и вездесуща, что в итоге легла в основу всей теории политологии. Теория общественного выбора, выдвинутая Джеймсом Бьюкененом^[21] и Гордоном Таллоком^[22] в 1960-х годах, гласит: политики и чиновники тоже не лишены собственных корыстных интересов. Хотя предполагается, что эти люди должны выполнять общественный долг, а не гнаться за продвижением по службе и наградами, они неизбежно и всегда делают то, что лучше для них и их организации, а не для клиентов и налогоплательщиков, которые ее финансируют. При этом они используют насаждаемый альтруизм в своих интересах: сначала расхваливают и стимулируют кооперацию, а затем сами же его и предают, переходя на сторону недругов. Разумеется, это может показаться чересчур циничным. Зато противоположная точка зрения — мол, чиновники суть бескорыстные слуги общественного блага («экономические евнухи», как называет их Бьюкенен) — донельзя наивна²³.

Определяя знаменитый «закон Паркинсона» (фактически являющийся красноречивым преддверием той же теории), Сирил Норткот Паркинсон^[23] утверждает: «1) чиновник множит подчиненных, но не соперников; 2) чиновники работают друг для друга». А с какой восхитительной иронией описывает он упятерение численности служащих Министерства колоний Великобритании в 1935–1954 годах, хотя именно в этот период количество и размер управляемых колоний резко сократились. «Казалось бы, — пишет он, — это должно отразиться на штатах министерства, ведающего колониями»²⁴.

Бунт печени

Население Древнего Рима делилось на два класса: патрициев и плебеев. Изгнав род Тарквиниев, страна отказалась от монархии и стала республикой. Однако вскоре патриции монополизировали политическую власть, церковные должности и юридические привилегии. Ни один плебей, каким бы состоятельным он ни был, не имел права стать сенатором или священником, не мог он и подать иск против патриция. Единственное, что ему оставалось доступным — вступить в армию и сражаться в бесконечных войнах, которые в те времена вел Рим. Мягко говоря, привилегия сомнительная. В 494 году до н. э. плебеи, по горло сытые несправедливостью, фактически объявили забастовку, основным требованием которой стало прекращение боевых действий. Заручившись обещанием новоиспеченного диктатора Валерия защитить их от долговой кабалы, они быстренько, одних за другими, разбили эквов, вольсков и сабинян и с победой возвратились в Рим. Но Сенат тут же отменил обещание Валерия, в результате чего армия взбешенных плебеев встала лагерем на Священной горе в окрестностях города. Испугавшись грозного соседства, Сенат отправил на переговоры мудрого Менения Агриппу, и тот рассказал воинам басню:

«Однажды члены тела взбунтовались: дескать, пока они делают всю работу, желудок бездельничает, наслаждаясь плодами их тяжелого труда. В результате руки, рот и зубы решили не кормить желудок до тех пор, пока он им не покорится. Но чем больше они морили его голодом, тем слабее становились сами. Вскоре им стало ясно, что у желудка тоже есть свои обязанности: он питает другие члены, переваривая и распределяя полученную пищу».

Этим весьма слабым извинением за коррумпированных политиков Менений и положил конец восстанию. В обмен на выбор двух трибунов из своих представителей с правом наложения вето на наказание плебея, армия разоружилась, и порядок был восстановлен²⁵.

Чтобы предотвратить рак, тело должно убедить каждую из миллионов миллиардов своих клеток прекращать деление сразу по окончании роста.

Наше тело поддерживает свою целостность лишь благодаря

сложным механизмам подавления мятежа. Взгляните на него с точки зрения печени в организме женщины. Из года в год она убирает токсины из крови и регулирует химию тела, не требуя за этой никакой награды, а в конце жизни всеми забытая умирает и разлагается. Тем временем по соседству, всего в нескольких сантиметрах от нее, притаились тихие и терпеливые яичники. Никакого особого вклада в функционирование организма они не вносят — за исключением разве что кое-каких не очень-то нужных гормонов. Зато срывают джекпот бессмертия.

Они продуцируют яйцеклетку, которая передает гены следующему поколению. Во всех отношениях они сродни печеночным паразитам.

Используя доводы непотизма из теории Гамильтона о родственном отборе, мы можем утверждать: печень не должна очень уж «возражать» против паразитизма яичников, поскольку, генетически говоря, она — это их клон. Если гены выживают благодаря яичникам, гибель тех, что находятся в печени, значения не имеет. В этом-то и заключается различие между яичниками и настоящим печеночным паразитом: у яичников и печени одни и те же гены. Но вообразите, что однажды в печени появляется мутировавшая клетка, способная попасть в кровоток, добраться до яичников и заменить хранящиеся внутри них яйцеклетки своими крошечными копиями. Такой мутант процветал бы в за счет нормальных клеток печени и постепенно бы распространился. Через несколько поколений мы все стали бы происходить не из (первоначальных) яичников наших матерей, а из их печени. Мутировавшей клетке печени плевать на логику непотизма, ибо в момент своего появления ее гены отличаются от генов яичников.

Этот пример, разумеется, выдумка, не имеющая никакого отношения к медицине. Однако он гораздо ближе к истине, чем может показаться на первый взгляд. Таково грубое описание рака — неспособности клеток прекратить размножение. Бесперывно делящиеся клетки процветают за счет нормальных. Так раковые опухоли (особенно те, что метастазируют — то есть распространяются по всему организму) быстро завладевают всем телом. *Следовательно, чтобы предотвратить рак, тело должно убедить каждую из миллионов миллиардов своих клеток прекратить деление сразу по окончании роста или «ремонта». Это не так просто, как кажется, ибо в триллионах предшествовавших поколений единственное, чего эти клетки никогда не делали — не прекращали делиться. Клетки вашей печени происходят не из печени вашей матери, а из яйцеклетки ее яичников. Прекратить деление и стать послушной клеткой печени? Да они о таком слыхом не слыхивали за*

все время своего бессмертного существования. И все-таки они должны подчиниться этому приказу с первого раза, иначе организм погибнет от рака.

К счастью, существует огромное множество приспособлений, заставляющих клетки подчиняться — внушительная цепочка предохранителей и отказоустойчивых систем, которые по тем или иным причинам в случае развития рака не срабатывают. Эти механизмы начинают отказывать (отчасти закономерно: у разных видов рак начинает развиваться в разном возрасте) лишь к концу жизни, а также под воздействием сильной радиации или химических веществ. Впрочем, некоторые из наиболее опасных форм рака передаются вирусами: непослушные клетки опухоли нашли способ распространяться, не захватывая яичники, а используя оболочку вируса²⁶.

Яблоко с червоточинкой

Подобная логика не ограничивается раком. В таком свете можно рассматривать многие заболевания преклонного возраста. В течение жизни неминуемо селективное выживание тех клеточных линий, которые сильны в этом — что, разумеется, включает клеточные линии, выживающие за счет всего организма. Это не какой-то злой умысел — это неизбежность. Брюс Чарльтон, предложивший для этого процесса термин «эндогенный паразитизм», утверждал: «Организм можно представить как единство, постепенно самоуничтожающееся с момента своего формирования». Старение не нуждается в объяснении, а вот длительная молодость — еще как²⁷.

В развивающемся эмбрионе конфликт между эгоистичными клетками и общим благом представляет собой еще большую опасность. По мере роста плода любой генетический мутант, который возьмет верх над репродуктивными клетками (теми, которые будут воспроизводиться), распространится в обход любой другой мутации. Следовательно, развитие должно представлять собой борьбу эгоистичных тканей за возможность стать гонадами. Почему же это не так?

Согласно одной интерпретации, ответ кроется в двух необычных особенностях жизни эмбриона: «материнском эффекте» (преддетерминации) и изоляции зародышевой линии. Первые несколько дней жизни оплодотворенная яйцеклетка генетически не активна — ее гены не транскрибируются. Молчание диктуется генами матери, определяющими развитие зародыша распределением продуктов ее генов. К тому времени, как собственные гены эмбриона бывают выпущены из-под «домашнего ареста», их судьба, в основном, определена. Вскоре (у человека — через каких-то 56 дней после оплодотворения) зародышевая линия будет закончена и изолирована: клетки, которые станут яйцеклетками или сперматозоидами взрослого индивида, отделяются от других клеток. На них не повлияют ни мутации, ни повреждения, случающиеся со всеми другими генами в теле. Все, что произойдет с вами после 56-го дня пренатальной жизни — если это не коснулось яичников или яичек, — не повлияет на гены ваших потомков. Любая другая ткань лишена возможности оставить потомков, а лишить ее этого означает лишение возможности развиваться за счет своих

соперников. Так, амбиции клеток тела покоряются воле общего блага. Мятеж подавлен. Как сказал один биолог, «впечатляющая гармония развития отражает не общий интерес независимых, сотрудничающих агентов, но вынужденную гармонию удачно сконструированной машины»²⁸.

Материнский эффект и изоляция зародышевой линии имеют смысл лишь как попытки подавить эгоистичный мятеж отдельных клеток. И первое и второе наблюдаются только у животных, но не у растений и грибов. Растения подавляют мятеж другими способами: любая клетка может стать репродуктивной, однако твердые клеточные стенки препятствуют ее перемещению по телу. Системный рак у растений невозможен. У грибов иной подход: у них многоядерные клетки, и гены вынуждены разыгрывать права на репродукцию в лотерею²⁹.

Угроза эгоистичной диверсии присутствует и в следующей матрешке. Как тело — результат нелегкого триумфа гармонии над клеточным эгоизмом, так и сама клетка представляет собой тонкий компромисс того же рода. Внутри каждой имеются 46 хромосом — по 23 от каждого родителя. Это ваш «геном», ваша команда хромосом. Все они работают сообща, в идеальной гармонии, диктуя клетке, что ей делать.

Если, однако, вы принадлежите к двум или трем процентам людей, невольно зараженным любопытной разновидностью паразита, ваше видение хромосом может быть более пристрастным. Эти паразиты называются В-хромосомами или добавочными хромосомами. По виду они идентичны обычным, разве что их размер чуточку меньше среднего. Они не образуют пар, не делают практически никакого вклада в функционирование клетки и, как правило, не меняются генами с другими. *В-хромосомы просто существуют. Поскольку они требуют обычного набора химических веществ, то, как правило, замедляют скорость развития, снижают плодовитость или ухудшают здоровье организмов, в которых живут. У человека В-хромосомы изучены мало, но известно, что они являются причиной снижения фертильности у женщин. Во многих других животных и растениях они более многочисленны и их пагубные эффекты гораздо очевиднее*³⁰.

Зачем же они тогда вообще нужны? Отвечая на этот вопрос, биологи проявили чудеса изобретательности. Одни утверждают, что В-хромосомы способствуют изменчивости генов. Другие полагают, что они подавляют эту изменчивость. Ни одно из подобных объяснений не

убедительно. Все дело в том, что В-хромосомы — паразиты. Они процветают не потому, что необходимы клеткам, в которых живут, а потому, что нужны самим себе. Проявляя особые хитрость и коварство, они аккумулируются в репродуктивных клетках, но даже тут ничего не оставляют на волю случая. Когда клетка делится, чтобы образовать яйцо, она отбрасывает половину генов (которая впоследствии будет дополнена генами из оплодотворяющего сперматозоида). Эта половина, растворяется не сразу, а сначала направляется в так называемые полярные тельца. И вот каким-то таинственным образом ловкие В-хромосомы практически никогда в них не попадают. Так, несмотря на то, что вероятность выживания и размножения животных и растений, имеющих В-хромосомы, ниже, чем не имеющих, шансы появления у их потомков В-хромосом выше, чем других генов. В-хромосомы — хромосомы-бунтовщики, эгоисты, нарушающие гармонию генома³¹.

В-хромосомы замедляют скорость развития, снижают плодовитость или ухудшают здоровье организмов, в которых живут.

Но и это еще не все. Внутри хромосом тоже происходят свои восстания. Однажды клетки в яичниках вашей матери решили сыграть в одну изысканную карточную игру под названием «мейоз», в результате которой и образовалась яйцеклетка — половинка вас. Сперва колоду материнских генов перетасовали. Затем одну ее половину отложили в сторону, а другую оставили вам. В этой игре попытал счастья каждый ген: вероятность его попадания в яйцеклетку составляла 50/50. Проигравшие приняли свое предстоящее исчезновение с лица Земли с поразительным тактом и пожелали более удачливым товарищам хорошего пути в вечность.

Однако, будь вы мышью или дрозофилой, то могли бы унаследовать ген-мошенник под названием «нарушитель расхождения хромосом» (или «фактор нарушения сегрегации»). Как карты ни тасуй, этот ген неизменно оказывается в яйцеклетке или сперматозоиде. Нарушители сегрегации, равно как и В-хромосомы, не служат общему благу мыши или мухи. Они служат только себе. Будучи столь великими специалистами по распространению, они процветают даже тогда, когда причиняют явный вред телу своего хозяина. Нарушители сегрегации — мятежники, восстающие против превалирующего порядка и отражающие напряжение, лежащее в основе кажущейся гармонии генов.

Общее благо

Впрочем, эти явления — нарушения общего спокойствия — относительно редки. Что же останавливает мятеж? Почему нарушителям сегрегации, В-хромосомам и раковым клеткам, не удается выиграть борьбу? Почему гармония обычно превалирует над эгоизмом? Потому что интересы организма важнее. Но что такое организм? Нет такой вещи. Организм — это просто сумма составляющих его эгоистичных частей. И группа единиц, отобранных по принципу эгоизма, конечно же, не может вдруг взять да и заделаться в альтруисты.

Чтобы разрешить этот парадокс, вернемся к медоносным пчелам. Каждая рабочая пчела лично заинтересована в выведении трутней, но каждая же в равной степени хотела бы, чтобы другие рабочие пчелы их не выводили. На каждого эгоистичного производителя трутней приходится тысячи эгоистичных пчел, желающих этому помешать. А значит, Шекспир оказался не прав: улей не является деспотичной организацией, управляемой сверху. Это демократия, в которой индивидуальные желания многих торжествуют над эгоизмом каждого.

То же самое относится к раковым клеткам, преступным тканям эмбриона, нарушителям сегрегации и В-хромосомам. Мутации, заставляющие гены подавлять эгоизм других генов, вероятно, будут процветать так же, как сами эгоистичные мутанты. Кроме того, мест, в которых они могут произойти, гораздо больше: на каждую эгоистичную мутацию в одном приходится десятки тысяч генов, которые только преуспеют, если случайно наткнутся на механизмы подавления эгоистичного мутанта. Как сказал Эгберт Ли, «создается впечатление, что мы имеем дело с парламентом генов: каждый действует в собственных интересах, но если его действия причиняют вред другим, те объединятся, чтобы его подавить»³². В случае с нарушителями сегрегации проявления эгоизма удастся устранить разделением генома на хромосомы и «перекрестом» внутри каждой из них. Непрерывная перестановка генов позволяет отделить нарушителя сегрегации от предохранительного механизма, препятствующего его самоуничтожению. Впрочем, нельзя сказать, чтобы эти меры были так уж надежны. Как рабочей пчеле временами удается ускользнуть от парламента улья, так и нарушители расщепления порой умудряются избежать мажоритарного контроля парламента генов. Хотя обычно

надежды Кропоткина оправдываются: общее благо превалирует.

**Глава вторая. Из которой явствует, что
наша самостоятельность сильно
преувеличена**

Разделение труда

«Только представьте: вокруг бегают миллиарды и миллиарды организмов — и каждый пребывает под гипнотическими чарами одной-единственной собственной истины. Истины эти идентичны, но логически несовместимы друг с другом: «Мой наследственный материал — самый важный материал на Земле. Его выживание оправдывает ваши огорчение, боль, даже смерть». Вы — один из этих организмов, вы — вечный пленник логического абсурда».

Роберт Райт. Моральное животное. 1994

Гуттерское братство^[24] — одна из наиболее устойчивых и успешных религиозных сект в мире. Гуттериты появились в Европе в XVI веке, а в XIX-м скопом эмигрировали в Северную Америку, где основали многочисленные сельскохозяйственные общины. Отличающие их высокий уровень рождаемости, общее благосостояние и самодостаточность даже на суровых пограничных землях Канады (которые другим земледельцам возделывать не удалось) свидетельствуют о крайне эффективной формуле их жизни. Речь о коллективизме. Основная добродетель — *Gelassenheit*. То бишь, грубо говоря, «благодарное принятие всего, что дарует Господь — включая страдание и смерть, отказ от всякого своеволия, эгоизма, стремления к частной собственности». «Истинная любовь, — говорил в 1650 году их лидер Эренпрейс, — означает рост для всего организма, члены которого взаимозависимы и служат друг другу».

Сначала готовят место для нового поселения, затем люди разбиваются по парам со сходными возрастом, полом и навыками. И только в день разделения тянут жребий, кто отправится на новое место, а кто останется на старом.

Одним словом, гуттериты, являясь обслуживающими частями более крупного целого, похожи на пчел. И эта аналогия им нравится — они сами сравнивают себя с ульем. *Гуттериты сознательно воздвигли те же бастионы против эгоистичного мятежа, которые миллионы лет назад*

выстроили скопления генов, клеток и пчел. Например, когда их община становится достаточно большой и решает разделиться, происходит следующее. Сначала готовят место для нового поселения, затем люди разбиваются по парам со сходными возрастом, полом и навыками. И только в день разделения тянут жребий, кто отправится на новое место, а кто останется на старом. В мире не сыскать более точной аналогии с процессом мейоза — перетасовкой карт, когда отбираются везунчики: гены, которые попадут в яйцеклетку³³.

Необходимость подобных мер (а также суровое обращение с проявившими признаки самовлюбленности) свидетельствует о том, что губительный эгоизм по-прежнему представляет собой регулярную, неослабевающую угрозу. Точно так же мейоз напоминает о постоянной возможности генетического мятежа. Это, утверждает ряд наблюдателей, не говорит о том, что гуттериты — человеческие пчелы, это доказывает как раз обратное. В своих комментариях к анализу общества гуттеритов, проведенному Дэвидом Уилсоном и Элиотом Собером, Ли Кронк пишет: «На самом деле пример гуттеритов показывает: заставить людей вести себя подобным образом очень, очень трудно. Львиная доля попыток это сделать заканчивается неудачей».

И все-таки большинство разделяет главный запрет гуттеритов: запрет на эгоизм. Эгоизм — почти что определение порока.

Убийство, воровство, насилие, мошенничество считаются серьезнейшими преступлениями, поскольку, по сути, представляют собой эгоистичные или злоумышленные акты, совершаемые ради блага исполнителя в ущерб жертве. Добродетель, напротив, почти по определению, есть общее благо группы. Праведные черты (такие как бережливость и воздержанность), не являющиеся непосредственно альтруистическими в своей мотивации, немногочисленны и туманны. Явно добродетельные поступки и качества, которые мы все восхваляем — кооперация, альтруизм, щедрость, сочувствие, доброта, бескорыстие, — безоговорочно связаны с благополучием окружающих. Это не просто какая-то местная традиция — это свойственно всему человечеству. Исключением, пожалуй, является только слава, обычно добываемая эгоистичными и иногда жестокими поступками. Но это исключение лишь подтверждает правило, ибо слава — добродетель неоднозначная, чересчур легко переходящая в тщеславие.

Я хочу сказать, что все мы в глубине души — гуттериты. Сознательно либо опосредованно все мы верим в стремление к всеобщему благу. Мы превозносим бескорыстие и осуждаем эгоизм.

Кропоткин все перепутал. Фундаментальная добродетельность человека доказывается не наличием параллелей в царстве животных, а как раз отсутствием таковых. Объяснения требуют не частые людские пороки, а их редкие добродетели. Джордж Уильямс сформулировал вопрос следующим образом: «Как максимизация эгоизма могла дать организм, способный пропагандировать (а периодически и практиковать) милосердие по отношению к незнакомым людям и даже животным?»³⁴ Одержимость добродетелью уникальна для нас и истинно социальных животных. Неужели наш вид тоже «агрегировал»? Неужели мы постепенно начинаем терять свою индивидуальность, чтобы в итоге стать частями всеобъемлющей эволюционирующей структуры под названием общество? Является ли это нашей характерной особенностью? Если да, то в одном ключевом аспекте мы весьма необычны: мы размножаемся.

Неужели мы постепенно начинаем терять свою индивидуальность, чтобы в итоге стать частями всеобъемлющей эволюционирующей структуры под названием общество?

Хотя люди никогда не возлагали обязанности размножения на королеву, мы зависим друг от друга не меньше муравьев и медоносных пчел. Набирая эти строки, я использую программное обеспечение, которое никогда бы не смог придумать. ПО установлено на компьютере, который я никогда не смог бы собрать. Компьютер работает на электричестве, которое я никогда не смог бы открыть. И я не беспокоюсь о том, откуда возьмется мой обед, ибо твердо знаю, что могу пойти и купить еду в магазине. Одним словом, для меня преимущество общества — это разделение труда, специализация, благодаря которой человечество есть нечто большее, нежели просто совокупность составляющих его частей.

Общинность

Если индивид ставит общее благо выше своих личных интересов, то только потому, что его судьба неразрывно связана с судьбой группы: он ее разделяет. Лучшее, на что может надеяться стерильный муравей — это на обретение бессмертия посредством косвенного размножения через потомство матки. Так пассажир самолета надеется на выживание пилота, ибо оно дает шанс не умереть ему самому. Косвенная репродукция через родственника объясняет, почему клетки, кораллы и муравьи объединяются в команды преимущественно дружных сотрудников. Как мы уже убедились, эмбрион способствует бескорыстию отдельных клеток, предупреждая их деление, а муравьиная матка способствует бескорыстию рабочих, делая их стерильными.

Тела животных — коралловые клоны и муравьиные колонии — всего-навсего большие семьи. Альтруизм внутри семьи — вещь не очень-то удивительная, ибо, как явствует из предыдущей главы, тесное генетическое родство — отличный повод для сотрудничества. Но люди взаимодействуют на ином уровне. Общины гуттеритов — не семьи. И общества собирателей-охотников — тоже. И деревни земледельцев. Не являются семьями армии, спортивные команды и религиозные конгрегации. Иначе говоря, ни одно известное человеческое сообщество (за возможным исключением одного западноафриканского королевства XIX века) никогда даже не пыталось ограничить размножение единственной парой или хотя бы одним полигамным мужчиной. Следовательно, чем бы ни было человеческое общество, это точно не большая семья. А значит, объяснить благожелательность его членов друг к другу еще труднее. Действительно, человеческие общества выделяются своим репродуктивным эгалитаризмом. Если у многих других групповых млекопитающих — волков, обезьян — правом на размножение обладают меньшинство самцов (а иногда — даже и самок), то люди делают это все и повсеместно. «Несмотря на присущую нам специализацию и разделение труда, — писал Ричард Александер, — практически каждый человек настаивает на праве осуществлять репродуктивную деятельность самостоятельно». Наиболее гармоничные общества, прибавляет он, те, которые обеспечивают равные репродуктивные возможности для всех. Моногамные общества,

например, часто оказываются более сплоченными и успешными, чем полигамные³⁵.

Люди не только отказываются передавать право на размножение другим, но и, фактически, стараются подавить фаворитизм в отношении родственников ради общего блага общества. Непотизм, в конце концов, слово какое-то нехорошее. За исключением строго частных семейных дел, предпочтение родственников другим членам сообщества всегда является признаком коррупции. В ходе своего исследования жителей французских деревень в горах Юра, предпринятом в начале 1970-х годов, Роберт Лейтон обнаружил многочисленные доказательства недоверия к непотизму. На местном уровне, конечно, люди благоволили к своим близким. Однако на более высоком подобный фаворитизм вызывал резкое неодобрение. Община и сельскохозяйственный кооператив запрещали отцам, сыновьям и братьям одновременно выставлять свои кандидатуры на выборах. Считалось, что сосредоточение управления общими ресурсами в руках основанной на родстве фракции не отвечает общим интересам. Группы, построенные на принципе кумовства (семейственности), имеют нелицеприятное название. Мафия тому — ярчайший пример³⁶.

Вследствие отсутствия непотизма аналогия между людьми и общественными насекомыми едва ли правомерна. Нам не только не свойственно косвенное размножение через других — мы делаем все возможное, чтобы его избежать. Впрочем, вышесказанное не относится к сравнению с хромосомами. Во всем, что касается репродукции, последние — еще большие эгалитаристы. Они могут не быть альтруистами, поскольку не отказываются от своего права на репликацию, но они и не эгоисты. Хромосомы ориентированы на группу, защищая целостность всего генома и подавляя эгоистичные мятежи отдельных генов³⁷.

Притча о булавочнике

В одном мы муравьев все-таки превзошли — в разделении труда. У них оно тоже существует — между рабочими и солдатами, рабочими и добытчиками пищи, строителями и специалистами по гигиене. По нашим стандартам это, разумеется, слабовато. У муравьев различимы на физическом (морфологическом) уровне максимум четыре касты, а задач — 40, а то и больше. Впрочем, по мере взросления рабочие муравьи меняют свои обязанности, что, разумеется, усиливает разделение труда. У некоторых видов — например кочевых муравьев — отдельные особи работают в командах, существенно расширяющих единоличные навыки³⁸.

У медоносных пчел перманентное разделение труда вообще отсутствует — за исключением рабочих и матки. Шекспировские пчелы-судьи, пчелы-каменщики, пчелы-носильщики и пчелы-торговцы — всего лишь плод воображения. Есть только рабочие, каждый из которых является специалистом широкого профиля. Преимущества общества для пчелы заключаются в том, что колония — эффективное информационно-обрабатывающее устройство, направляющее усилия туда, где они приносят наибольшую пользу. А это разделения труда не требует.

У людей, напротив, преимущества общества обеспечиваются как раз разделением труда. Поскольку каждый человек в некотором роде — довольно узкий специалист своего дела (обычно специализация начинается с достаточно раннего возраста, когда психика еще гибкая и позволяет отлично овладеть выбранным ремеслом), то совместные усилия в совокупности дают лучший результат, чем если бы каждый являлся универсалом. *Мы воздерживаемся только от одной специализации — той, к которой муравьи относятся с наибольшим энтузиазмом: репродуктивному разделению труда между размножающимися и помощниками. Ни в одном человеческом обществе люди не возлагают функцию размножения на своих родственников. Старые девы и монахи нигде не бывают многочисленны.*

Именно тесная координация между специалистами и заставляет человеческие общества функционировать надлежащим образом, именно она отличает нас от всех других социальных существ. Похожую сложность, касаемую разделения функций, мы находим лишь в обществе клеток, образующих тело. Разделение труда — вот что делает организм

стоящим изобретением. Красные кровяные тельца необходимы печени так же, как она нужна им. Вместе они могут достичь большего, чем любая отдельная клетка. Каждая мышца, каждый зуб, каждый нерв, каждая кость играют свою четко определенную роль. Ни один орган не пытается делать все сразу. Вот почему мы можем рассчитывать на большее, чем слизевик. Уже в самом начале зарождения жизни разделение труда стало решающим шагом. Не только отдельные гены распределили между собой функции управления клеткой, но и сами специализировались на сохранении информации, оставляя выполнение химических и структурных задач белкам. Мы знаем, что это было разделение труда, поскольку РНК способна как сохранять информацию, так и выступать химическим катализатором. Впрочем, в первой задаче она явно уступает ДНК, а во второй — белкам³⁹.

Ни в одном человеческом обществе люди не возлагают функцию размножения на своих родственников. Старые девы и монахи нигде не бывают многочисленны.

Адам Смит первым осознал, что именно разделение труда и делает человеческое общество большим, чем просто совокупность составляющих его частей. В первой главе своей великой книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» он в качестве примера приводит обыкновенного булавочника. Человек, не обученный изготовлению булавок, вероятно, сможет делать одну в день, а потренировавшись — максимум около 20. Благодаря же разделению труда между булавочниками и небулавочниками, а также дальнейшему распределению производственных задач между несколькими специалистами нам удастся существенно увеличить количество булавок, которое может изготавливать каждый человек, 10 рабочих на булавочной фабрике вырабатывали и вырабатывают, писал Смит, 48 тысяч штук ежедневно. Цена 20 булавок, следовательно, составляет 1/240 человеко-дня, тогда как покупатель, решивший сделать их самостоятельно, затратил бы на их изготовление минимум целые сутки.

Причины такого преимущества, утверждал Смит, заключаются в трех ключевых факторах. Специализирующийся на изготовлении булавок человек, во-первых, постоянно совершенствует свои умение и сноровку, во-вторых, экономит время, которое иначе пришлось бы потратить на переключение между задачами, а в-третьих, извлекает выгоду из изобретения, покупки или использования специализированных машин,

ускоряющих производство. Смит писал это на рассвете промышленной революции: всего на нескольких страницах он изложил единственную причину, по которой материальное благосостояние его страны, да и всего мира, в последующие два века должно резко улучшиться. (Кроме того, он явно осознавал отчуждающие эффекты излишней специализации; «человек, который тратит свою жизнь на выполнение нескольких простых операций... становится настолько глупым и невежественным, насколько это вообще возможно для человеческого существа», — писал он, предвосхищая Карла Маркса и Чарли Чаплина). Современные экономисты согласны со Смитом: экономическим развитием наш мир целиком и полностью обязан кумулятивным эффектам разделения труда, распределяемым рынками и стимулируемым новыми технологиями⁴⁰.

Если биологи ничего не прибавили к теории Смита, они хотя бы взяли на себя труд ее проверить. Помимо всего прочего, он утверждал, что, во-первых, разделение труда усиливается с увеличением размера рынка, а во-вторых, на рынке определенного размера разделение труда усиливается с улучшением транспортного сообщения и коммуникации. Оба принципа оказались верными для простых сообществ клеток — в данном случае для существа под названием *Volvox*, колониального организма, представляющего собой шарик сотрудничающих, но в целом самостоятельных, независимых клеток. Чем он больше, тем выше вероятность разделения труда, при котором некоторые клетки специализируются на репродукции. И чем больше имеется связей между клетками, тем сильнее разделение труда. В *Merillisphaera* (родича вольвокса) клетки теряют друг с другом соединения, по которым химические вещества поступают из одной в другую, тогда как в *Euvolvox* они сохраняются. Как следствие, *Euvolvox* может направить больше питательных веществ к специализированным репродуктивным клеткам, благодаря чему те развиваются быстрее⁴¹.

От исследований разделения труда у слизевиков Джон Боннер перешел к телам и сообществам. Факты доказывают правильность утверждений Адама Смита относительно связи, существующей между размером и разделением труда. Более крупные тела, как правило, включают больше различных типов клеток, а сообщества, организованные в более крупные группы — больше профессиональных каст (начиная с вымерших тасманийцев, живших в группах по 15 человек и признававших только две касты, и заканчивая маори, живущих

общинами по 2000 человек и различающих 60 различных функций)⁴².

Со времен Адама Смита о разделении труда практически ничего интересного не было написано ни биологами, ни экономистами. В экономике особое внимание привлекал лишь конфликт между разделением труда и неэффективными монополиями, которые тот в итоге создает: если все выполняют разные задачи, о стимулирующей роли конкуренции приходится забыть⁴³. Биологи же не могли объяснить, почему у одних муравьев существуют несколько каст рабочих, а у других — всего одна.

«Странно, — писал Майкл Гизелин, — что и биологи, и экономисты уделяли так мало внимания разделению труда. Несмотря на явную потребность в объяснении, оно принималось просто как факт, а его функциональная значимость, по сути, игнорировалась. Хотя иногда имеет место разделение труда, а иногда — совмещение, удовлетворительного объяснения, почему это происходит, до сих пор не найдено»⁴⁴.

Муравьи намного многочисленнее жуков, но куда менее разнообразны.

Гизелин открыл парадокс. Отказ муравьев, термитов и пчел от «охоты и собирательства» ради «сельского хозяйства» в некотором смысле усилил присущую им специализацию. Как и люди, они используют свои общества с разделением труда, чтобы выращивать урожай или домашних животных. Пусть в данном случае вместо пшеницы и скота — грибы и тля, но принцип тот же. С другой стороны, социальным насекомым свойственна гораздо меньшая специализация в питании, чем одиночным. Вкусы первых чрезвычайно разносторонни. Каждый жук и личинка бабочки едят только один вид растения; каждая оса отлично создана для убийства только одной разновидности жертвы. Зато большинство муравьев едят почти все, что им попадается на пути; медоносные пчелы не брезгают цветами всех форм и расцветок; термиты поедают любую древесину. Даже сельскохозяйственники — ребята широко профиля. Муравьи-листорезы кормят свои грибы листьями деревьев разных видов.

«Вот оно, великое преимущество разделения труда: благодаря специализации на уровне индивида возможна генерализация на уровне колонии. Отсюда парадокс: муравьи намного многочисленнее жуков, но куда менее разнообразны»⁴⁵.

Возвращаясь к булавоочнику Адама Смита, заметим, что и он и его покупатель только выигрывают: последний получает более дешевые булавки, а первый вырабатывает их достаточно для того, чтобы обменять на приличный запас всех других нужных ему товаров. Отсюда вытекает, возможно, наименее оцененное во всей истории идей открытие. Смит выдвинул одно парадоксальное предположение: социальные выгоды образуются из индивидуальных пороков. Сотрудничество и прогресс, присущие человеческому обществу, являются результатом не доброжелательности, а преследования личных интересов. Эгоистичные стремления порождают промышленность, негодование препятствует проявлениям агрессии, тщеславие может явиться причиной добрых дел. В наиболее известном абзаце своей книги Смит пишет:

«Почти у всех других видов животных каждая особь, достигнув зрелости, становится совершенно независимой и в своем естественном состоянии не нуждается в помощи других живых существ. Между тем, человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, но тщетно было бы ожидать ее лишь из-за их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать: сделать для него то, что он хочет — в их собственных интересах... Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму. И никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах. Никто не хочет зависеть главным образом от благоволения своих сограждан. Даже нищий не целиком зависит от него»⁴⁶.

Как предостерегал Сэмюэль Бриттан^[25], Смита легко понять неверно. Мясник, может, и не руководствуется благожелательностью, но это не означает, что им движут черствость или желание сделать гадость окружающим. Преследование собственных интересов отличается от злого умысла так же, как и от альтруизма⁴⁷.

Можно провести великолепную параллель между тем, что имел в виду Смит, и человеческой иммунной системой. Последняя зависит от молекул, которые «обертываются» вокруг чужеродных белков. Для этого им необходимо в точности подходить под «мишень» — то есть они в высшей степени специфичны. Любое антитело (или Т-клетка) может напасть на «интервента» лишь одного конкретного типа. Получается, иммунная система должна располагать бесчисленным

множеством различных защитных клеток. И у нее их более миллиарда. Каждая немногочисленна, но при столкновении с мишенью готова к воспроизведению. В некотором смысле, можно сказать, что ею «руководят» личные интересы. Когда Т-клетка начинает делиться, это точно не вызвано неким благородным побуждением убить интервента. Скорее, она руководствуется потребностью размножиться: иммунная система представляет собой конкурентный мир, в котором процветают только те клетки, которые делятся при каждом удобном случае. Чтобы размножиться, Т-клетка-«убийца» должна получить интерлейкины от Т-клетки-«помощницы». Молекулы, позволяющие «убийце» получить интерлейкины — те же самые, которые позволяют ей распознавать интервентов. Молекулы, заставляющие «помощницу» помогать — те же самые, которые нужны ей для роста. Следовательно, нападение на чужеродного интервента представляет для этих клеток побочный продукт нормального стремления расти и делиться. Вся система организована так, что эгоистичные амбиции каждой клетки могут быть удовлетворены лишь в результате выполнения ею своего долга перед телом. Эгоистичные стремления подчинены общему благу тела так же, как эгоистичные индивиды благодаря рынку подчинены общему благу общества. Как будто наша кровь полна бойскаутов, выискивающих интервентов за шоколадку⁴⁸.

Если перевести открытия Смита на язык современных идиом, можно сказать, что жизнь — это не игра с нулевой суммой. Последняя предполагает победителя и побежденного — как в теннисном матче. Но не все игры такие, иногда бывает, что обе стороны побеждают или обе уступают. Взять хотя бы торговлю. Как замечает Смит, в данном случае благодаря разделению труда могут быть одновременно *удовлетворены и мои эгоистичные стремления извлечь выгоду из торговли с вами, и ваши — извлечь выгоду из торговли со мной*. Несмотря на то что каждый из нас действует сообразно собственным интересам, мы приносим пользу друг другу и миру. Выходит, даже если Гоббс и не ошибался, утверждая, что в основе своей мы существа порочные, а не добродетельные, то Руссо все равно прав: гармония и прогресс возможны и без управления сверху (то есть правительства). Невидимая рука ведет нас вперед.

В эпоху более развитого самосознания подобный цинизм шокирует. Тем не менее факт: хорошие поступки могут быть обусловлены плохими мотивами, это не следует игнорировать. Тем самым мы признаем: добрые дела свершаются, и всеобщее благо в человеческом обществе достижимо, хотя это отнюдь не обязывает нас верить в ангелов.

Причиной благожелательности может стать и своекорыстие. «Не в личном интересе состоит слабая сторона человеческой природы», — замечает Смит в своей книге «Теория нравственных чувств». В самом деле, указывает он, благожелательность не подходит для задачи построения сотрудничества в крупном обществе, ибо мы всегда предвзяты по отношению к родственникам и близким. Общество, построенное на благожелательности, будет пронизано nepотизмом. Между посторонними невидимая рука рынка, распределяющая эгоистичные стремления, гораздо справедливее⁴⁹.

Технологический каменный век

Я описал разделение труда в современном обществе, а не в условиях простого племенного строя, в котором мы жили большую часть своей истории. Конечно же, оно возникло лишь недавно. Как заметил в 1960 году специалист по термитам Альфред Эмерсон, испытавший на себе косвенное влияние Кропоткина, «по мере того, как усиливается разделение труда между специалистами, усиливается и интеграция в системы единиц более высокого уровня. По мере развития социального гомеостаза человек теряет некоторую долю саморегуляции и становится более зависимым от разделения труда и интеграции социальной системы»⁵⁰.

Эмерсон намекал, что разделение труда — это нечто довольно новое, нечто все еще прогрессирующее.

Экономисты особенно склонны делать вывод, будто оно — изобретение современное. Дескать, пока все были крестьянами, каждый являлся мастером на все руки, и лишь когда цивилизация одарила нас своими щедротами, мы прибегли к специализации.

Такая интерпретация вызывает у меня определенные сомнения. Думаю, специализация в обществе охотников-собирателей — пусть и гораздо менее явная — существовала уже сотни тысяч лет назад. И уж точно она имеется у современных охотников-собирателей: среди представителей племени гуаяки (Парагвай) одни славятся умением находить норы броненосцев, другие — последних оттуда выкапывать. Среди австралийских аборигенов до сих пор попадают люди, которых почитают как раз за определенные навыки и таланты⁵¹.

С восьми до двенадцати лет я учился в пансионе, где (с незначительными, но досадными перерывами на уроки и занятия спортом) мы только и делали, что воевали. Подобно отрядам шимпанзе, мы делились на группы (банды), каждой из которых давалось название в честь ее лидера, после чего принимались сооружать либо неприступные крепости на деревьях, либо подземные туннели, откуда затем устраивали набеги на конкурентов. В то время это казалось безумно серьезным, хотя травмы были незначительными. Отлично помню, как однажды я — уверенный в своих силах мальчишка, считающий, что его недооценили — потребовал для себя привилегии забраться на определенное дерево (давно позабыл, зачем). Это был акт потрясающего неповиновения:

статус у меня был довольно низкий, да и все прекрасно знали, что лазанье по деревьям у нас возглавляет Х. В надлежащем порядке мне разрешили опозориться. Х вновь занял свое место в иерархии, тогда как я упал на несколько пунктов. Собственно, в нашей группе тоже существовало разделение труда.

Вообще-то сложно вообразить себе команду взрослых людей, трудящихся на протяжении довольно длительного времени (как делали наши предки) без возникновения той или иной разновидности специализации.

То, что она предшествовала промышленной революции — точно. Перечислив несметное множество разных специальностей, необходимых для изготовления даже грубой шерстяной куртки поденщика (пастухи, ткачи, купцы, инструментальщики, плотники, даже рудокопы, которые добывают уголь для кузницы, в которой куются ножницы, которыми пастух стрижет шерсть), Адам Смит ясно показал степень разделения труда, из чего извлекал выгоду рабочий XVIII века. То же можно сказать о средневековых, древнеримских и древнегреческих обществах. Кстати, в конце неолита ситуация едва ли отличалась неким кардинальным образом. Когда в 1991 году высоко в тирольских Альпах, во льду, нашли 5000-летнюю мумию мужчины эпохи неолита^[26], разнообразие и искусность его снаряжения потрясли даже ученых. В каменном веке Европа была населена немногочисленными племенами. Они плавил медь, но не бронзу. Выращивание кукурузы и разведение скота давно заменили собой охоту как основной источник средств к существованию, однако письмо, законы и государство были еще неизвестны. Под соломенной накидкой на мужчине была медвежья шкура, и он имел при себе каменный кинжал с рукояткой из ясеня, медный топор, тисовый лук, колчан и 14 кизилых стрел. Кроме того, он нес гриб-трутовик для разжигания огня, два сосуда из березовой коры, в одном из которых хранились угли с последнего костра, прикрытые кленовыми листьями, корзину из орешника, костяное шило, каменные сверла и скребки, березовый трутовик-антибиотик вместо медицинской аптечки и различные «запчасти». Лезвие его медного топора оказалось выполнено так искусно и заточено так остро, что добиться подобного трудно даже при современном уровне познаний в металлургии. С миллиметровой точностью оно было приделано к тисовой рукоятке, по форме представляющей собой идеальный рычаг.

«Это была явно технологическая эпоха. Из шкур, дерева, коры, грибов, меди, камня, костей и травы люди изготавливали оружие, одежду,

веревки, сумки, иглы, клей, сосуды и украшения. Пожалуй, этот несчастный тащил на себе больше снаряжения, чем пара скалолазов, которые его нашли. По мнению археологов, большинство вещей — дело рук различных специалистов (равно как и татуировки, украшавшие атритные суставы самого мужчины)»⁵².

Кто сказал, что именно на этом следует остановиться? Лично я отказываюсь верить, что такое же разделение труда не существовало 100 тысяч лет назад — у наших еще более далеких предков, чье тело и мозг почти неотличимы от тела и мозга современного человека. Один делал каменные орудия, другой знал, как выследить добычу, третий отлично метал копье, четвертый слыл великолепным стратегом. Из-за нашей склонности к импринтингу (то есть запечатлению задач, с которыми мы часто сталкиваемся в детстве и юности), подобное разделение труда должно подкрепляться обучением в молодом возрасте. Следовательно, чтобы получить хорошего теннисиста или шахматиста, необходимо сперва найти молодое дарование, а затем отправить его в соответствующую специальную школу. Полагаю, лучшие мастера по топорам в племени *Homo Erectus* — человека прямоходящего — начинали подмастерьями у взрослых мужчин.

Мужчины? В своей фантазии я не затронул женщин — но не для того, чтобы их обидеть, а для того, чтобы четче проиллюстрировать аргумент. Разделение труда среди дам было, вероятно, столь же сильным, как и среди мужчин. Во всяком случае, один его тип ярко выражен во всех известных человеческих обществах: между мужчиной и женщиной и, в частности, между мужем и женой. Первый добывает редкое, но богатое белком мясо, а вторая тем временем собирает многочисленные, но бедные белком фрукты. В итоге пара извлекает максимальную выгоду из обоих миров. Ни один другой примат не использует половое разделение труда таким образом (к этой теме мы еще вернемся в пятой главе).

Величайшее преимущество человеческого общества — это разделение труда, благодаря которому достигается «ненулевость». Этот термин, предложенный Робертом Райтом, четко отражает способность общества быть большим, нежели просто совокупностью составляющих его частей. Впрочем, это ничего не говорит нам о том, как вообще оно возникло. Мы знаем, что nepoтизм тут не при чем. Доказательства инбридинга и косвенного размножения за счет других, характерных для любой построенной на семейственности колонии, отсутствуют. Так что же это было? Согласно наиболее убедительной гипотезе, все дело в

реципрокности (взаимности). Или, по словам Адама Смита, «в склонности к торговле, к обмену одного на другое»⁵³.

Глава третья. В которой компьютеры учатся сотрудничеству

Дилемма заключенного

«Таким образом, я приучаюсь оказывать другому человеку услугу, даже не чувствуя к нему истинного расположения, ибо предвижу, что он ответит мне тем же, тоже ожидая ответной услуги и рассчитывая на поддержание взаимного обмена услугами со мной и с другими людьми. Следовательно, если я оказал ему услугу и он воспользовался выгодой, проистекающей из моего поступка, он вынужден внести и свою долю [в обмен услугами], так как предвидит последствия своего отказа».

*Дэвид Юм. Трактат о человеческой природе.
1740*

В опере Пуччини «Тоска» главная героиня сталкивается с ужасной дилеммой. Ее возлюбленный Каварадосси приговорен к смерти Скарпия, начальником полиции. Последний предлагает Тоске сделку. Если она подарит ему ночь, он спасет жизнь ее любимого, приказав расстрельной команде использовать холостые патроны. Тоска решает обмануть Скарпия: она соглашается на его требование, но после того, как тот отдает соответствующий приказ, убивает его. Увы, слишком поздно выясняется, что Скарпия тоже солгал: патроны настоящие, и Каварадосси погибает. Тоска заканчивает жизнь самоубийством. В итоге мертвы все трое.

Хотя прямо они об этом не говорили, но Тоска и Скарпия играли в игру — самую известную во всей теории игр, мудреном разделе математики, представляющем собой необычный мост между биологией и экономикой. Игра эта явилась главным элементом одного из наиболее волнительных научных открытий последних лет: понимания причин доброго отношения людей друг к другу. Более того, и Тоска, и Скарпия играли так, как, согласно теории игр, они и должны были это делать, несмотря на катастрофический исход для каждого. Как же это может быть?

Игра называется дилеммой заключенного и применима везде, где имеет место конфликт между личными интересами и общим благом. С

одной стороны, и Тоска, и Скарпия только выиграли бы, придерживаясь каждый своей части сделки: девушка выручила бы из беды любимого, а мужчина переспал бы с ней. С другой стороны, каждому в отдельности гораздо выгоднее было заставить другого выполнить свою часть сделки, а самому обмануть: Тоска спасла бы возлюбленного и свою честь, а Скарпия получил бы удовольствие и отделался от врага.

Дилемма заключенного представляет собой очевидный пример того, как добиться сотрудничества эгоистов — не зависящего ни от запретов, ни от моральных ограничений, ни от этического императива. Как личные интересы могут заставить человека служить общему благу? Свое название игра получила благодаря байке о двух арестантах, которой обычно и объясняют ее суть. Перед каждым стоит выбор: либо дать показания против другого и тем самым скостить себе срок, либо промолчать. Дилемма заключается в следующем: если не донесет никто, полиция приговорит обоих за меньшее преступление. Оба только выиграют, если будут хранить молчание, но каждый в отдельности выиграет больше, если донесет.

Почему? Выкиньте из головы заключенных и представьте себе простую математическую игру, в которую вы играете с другим человеком на очки. Если вы оба выбираете сотрудничество («храните молчание»), каждый получает три пункта (это называется «наградой»); если вы оба предаете, каждый получает по одному («наказание»). Но если один предает, а другой сотрудничает, последний получает ноль очков («штраф простофиле»), а первый — пять («искушение»). То есть, если ваш партнер предает, вам тоже лучше предать. Таким образом, вы получите одно очко — и это явно лучше, чем вообще ничего. Если же ваш партнер сотрудничает, вам все равно лучше предать: получите вместо трех баллов все пять. Вывод: *что бы ни делал другой человек, вам всегда лучше предавать.* Поскольку ваш партнер рассуждает точно так же, результат всегда один и тот же: обоюдное предательство. И по одному очку каждому, хотя можно было заработать по три.

Не позволяйте собственной нравственности ввести себя в заблуждение. Тот факт, что, сотрудничая, вы оба проявляете благородство, для данного вопроса совершенно неуместен. Мы ищем не «правильный» поступок, а логически «наилучшее» действие в моральном вакууме. А это предательство. Быть эгоистичным — рационально.

Дилемма заключенного стара как мир; Гоббс точно ее понимал. Как и Руссо, в своей короткой, но знаменитой истории об охоте на оленя

мельком описавший более утонченную ее версию, известную под названием координационной игры. Изображая примитивных людей на охоте, он писал:

«Если охотились на оленя, то каждый понимал, что для этого он обязан оставаться на своем посту; но если вблизи кого-либо из охотников пробежал заяц, то не приходилось сомневаться: этот охотник без зазрения совести пустится за ним вдогонку и, настигнув его, весьма мало будет сокрушаться о том, что таким образом лишил добычи своих товарищей»⁵⁴.

Дабы понять, что имел в виду Руссо, предположим, будто на охоту отправилось все племя. Как правило, охотники окружают чащу, в которой затаился олень, и начинают сходитьсь. Рано или поздно животное попытается прорваться сквозь оцепление. В этот момент, если все идет хорошо, его убивает ближайший к нему охотник. Но представьте, что один из них вдруг вспугнет зайца. Он точно его поймает — но только если выйдет из круга. В результате, образуется небольшой промежуток, через который олень и убегает. С охотником, поймавшим зайца, все в порядке — мясо у него есть. А вот остальные расплачиваются за его эгоизм пустыми желудками. Выходит, решение, правильное для индивида, оказалось неправильным для группы. Это лишний раз доказывает, каким бесперспективным и безнадежным проектом является социальная кооперация (холодно добавляет мизантроп Руссо).

Что бы ни делал другой человек, вам всегда лучше предавать. Поскольку ваш партнер рассуждает точно так же, результат всегда один и тот же: обоюдное предательство.

Современную версию охоты на оленя предложил Дуглас Хофштадтер^[27]. Называется она «дилемма волка». 20 человек сидят каждый в своей кабинке, держа руку на кнопке. Каждый получает 1000 долларов, если в течение 10 минут ее никто не нажимает. Человек, который делает это, получает 100 долларов, а все остальные — ничего. Если вы умны, то не станете нажимать кнопку и заберете 1000 долларов. Если вы очень умны, то осознаете крошечную вероятность того, что кто-то окажется достаточно глуп и таки нажмет свою кнопку, — а значит, вам лучше нажать свою первым. А если вы очень-очень умны, то понимаете, что очень умные люди тоже это понимают и тоже нажмут свои кнопки. В этом случае вам опять-таки лучше нажать свою, причем

как можно быстрее. Как и в дилемме заключенного, логика ведет к коллективной катастрофе⁵⁵.

Несмотря на свой почтенный возраст, дилемма заключенного была впервые сформулирована в качестве игры лишь в 1950 году двумя — математиками корпорации RAND (Калифорния) Мерриллом Флудом и Мелвином Дрешером. Несколько месяцев спустя Альберт Такер из Принстонского университета представил ее в качестве истории о двух заключенных. Флуд и Дрешер понимали: дилеммы заключенного окружают нас повсюду. Грубо говоря, любая ситуация, в которой вы хотите сделать нечто, но знаете, что если так же поступят все остальные, то это будет ошибкой, скорее всего — дилемма заключенного. (Согласно формальному математическому определению, дилемма заключенного — везде, где искушение больше, чем награда, которая больше, чем наказание, которое больше, чем штраф простофилю, хотя если искушение огромно, игра меняется). Если бы на каждого можно было положиться в том, что он не угонит чужой автомобиль, машины не пришлось бы запирасть и удалось бы сэкономить уйму времени и денег на страховку, сигнализацию и тому подобное. Все мы только выиграем от этого. Но в таком доверчивом мире каждый обретет еще больше, если отступит от общественного договора и таки украдет авто. Аналогичным образом, рыбаки только выиграют, если каждый проявит сдержанность и не станет ловить слишком много рыбы. Но если каждый ловит столько, сколько может, проявляющий сдержанность всего-навсего лишается своей доли в пользу более эгоистичного товарища. То есть все мы коллективно расплачиваемся за индивидуализм.

Тропические дождевые леса, как ни странно — результат дилеммы заключенного. Деревья тратят огромное количество энергии на рост, а не на размножение. Если бы они могли прийти к соглашению с конкурентами, объявить стволы вне закона и соблюдать максимальную высоту в три метра, все бы от этого только выиграли. Но они не могут.

Таким вот вещам, сведению сложностей жизни к глупой игре, экономисты и обязаны своей дурной славой. Впрочем, суть не в том, чтобы запихнуть всякую проблему реальной жизни в коробку под названием «дилемма заключенного», а в том, чтобы создать идеализированную версию происходящего в условиях конфликта между коллективными и индивидуальными интересами. Затем можно спокойно экспериментировать с идеалом, пока не удастся открыть нечто, заслуживающее внимания, после чего вернуться к реальному миру и

посмотреть, проливает ли оно свет на происходящее в действительности.

Именно так поступили с «дилеммой заключенного» (хотя некоторых теоретиков, брыкающихся и вопящих, пришлось втаскивать обратно в реальный мир насильно). Суровый безрадостный вывод, что предательство является единственным рациональным подходом, математиков, разумеется, не устраивал. Поэтому в 1960-х они чуть ли не с маниакальной настойчивостью принялись искать опровержение. И неоднократно заявляли, что нашли таковое, главным образом в 1966 году, когда Найджел Говард переформулировал игру в терминах намерений игроков, а не их действий. Однако предложенное решение наряду со всеми другими оказалось всего-навсего попыткой выдать желаемое за действительное, самообманом. Учитывая начальные условия игры, кооперация просто нелогична.

Этот вывод вызывал глубокую антипатию. Дело было не только в том, что он представлялся абсолютно безнравственным в своих последствиях. Он, казалось, существенно расходился с поведением живых людей. Сотрудничество — обычная черта человеческого общества, а доверие — фундамент социальной и экономической жизни. Разве они иррациональны? Неужели мы вынуждены подавлять свои инстинкты, чтобы быть милыми по отношению друг к другу? Оправдывает ли себя преступление? Честны ли люди только тогда, когда им это выгодно?

К концу 1970-х дилемма заключенного стала олицетворять собой все, что было не так с выпестованной экономистами личной выгодой. Если игра доказывала: с точки зрения индивида, единственным рациональным поступком был эгоистичный, значит, главное допущение являлось неадекватным. Поскольку люди эгоистичны не всегда, они должны руководствоваться не личной выгодой, а общим благом. Поскольку же вся классическая экономика построена на личной выгоде, выходит, все 200 лет ее существования экономисты лаяли не на то дерево.

Теория игр родилась в 1944 году в плодовитом, но «бесчеловечном» мозгу венгерского гения Джона фон Неймана^[28], позже став отраслью математики, в особенности отвечающей потребностям «мрачной науки» экономики. Объяснение просто: эта теория касается той области, где правильность поступков одних определяется действиями других. Что бы ни творилось на свете, имеется всего одно правильное решение примера «2+2». Но вот намерение

купить или продать ценные бумаги, например, целиком и полностью зависит от обстоятельств — в частности, от решений других людей. Даже в этом случае, однако, может существовать безопасная линия поведения, стратегия, работающая вне зависимости от действий окружающих. Найти ее в реальной ситуации — такой, как принятие решения об инвестиции — практически невозможно. Хотя это и не означает, что идеальной стратегии вообще не существует. Смысл теории игр в том, чтобы найти универсальный рецепт в упрощенных версиях реального мира. Это назвали «равновесием Нэша» — в честь *принстонского математика Джона Нэша*^[29], выдвинувшего эту теорию в 1951 году, а в 1994-м, после долгой борьбы с шизофренией, получившего за нее Нобелевскую премию. Вот ее определение: равновесие возникает тогда, когда стратегия каждого игрока является оптимальной реакцией на стратегии, принятые другими игроками, и отклоняться от выбранной стратегии не выгодно никому.

В качестве примера рассмотрим игру, придуманную Питером Хаммерштайном и Рейнхардом Селтенем. Есть два человека, Конрад и Нико; их задача — поделить деньги друг с другом. Конрад делает первый ход и должен решить, как они разделят деньги: пополам (справедливо) или нет (несправедливо). Нико делает второй ход и должен решить, сколько денег они поделят: много или мало. Если Конрад выбирает «несправедливо», он получает в девять раз больше, чем Нико. Если Нико выбирает «много», каждый получает в десять раз больше, чем получил бы при выборе «мало». Конрад может потребовать в девять раз больше, чем Нико, и последний ничего не может с этим поделаться: выбирая «мало», он наказывает не только оппонента, но и себя. Следовательно, несчастный Нико не может даже пригрозить наказать Конрада, ибо все его угрозы выбрать «мало» неубедительны. Равновесие Нэша: один выбирает «несправедливо», а другой — «много». Это не идеальный исход для Нико, но это лучшее, что можно сделать в данной ситуации⁵⁶.

Равновесие возникает тогда, когда стратегия каждого игрока является оптимальной реакцией на стратегии, принятые другими игроками, и отклоняться от выбранной стратегии не выгодно никому.

Заметьте, в равновесии Нэша наилучший результат достигается не всегда. Далеко не всегда. Часто оно устанавливается между двумя

стратегиями, приводящими к неудаче одного или обоих партнеров, однако ни один из них не сумеет добиться лучших результатов, даже если поступит иначе. Дилемма заключенного — как раз такая игра. В случае, когда партнеры играют в игру впервые и только один раз, существует только одно равновесие Нэша: оба партнера предают — то есть отказываются от сотрудничества.

Ястребы и Голуби

А потом один эксперимент поставил этот вывод с ног на голову. Выяснилось, что на протяжении целых 30 лет из дилеммы заключенного извлекали неверный урок. Эгоизм не является рациональным решением, если.... Если игра повторяется неоднократно.

По иронии судьбы, на решение головоломки наткнулись в сам момент ее изобретения, но впоследствии просто забыли о нем. Флуд и Дрешер сразу обнаружили весьма странный феномен. Когда они попросили двух коллег — Армена Алчия-на и Джона Уильямса — сыграть на небольшие суммы денег 100 раз, «подопытные кролики» оказались на удивление расположены к кооперации: в 60 из 100 попыток оба сотрудничали и извлекали выгоду из взаимной помощи. На протяжении всей игры каждый вел записи. В них оба отметили, что старались быть благодушными по отношению к партнеру, чтобы тот был таким же в ответ — вплоть до самого конца игры, когда каждый решил воспользоваться шансом быстренько нажать за счет другого. Когда два человека играют многократно, в течение неопределенного периода времени явно превалирует добропорядочность, а не низость⁵⁷.

О турнире Алчия-на — Уильямса скоро позабыли. Впрочем, когда бы людей ни просили сыграть в «дилемму заключенного», они неизменно склонялись к сотрудничеству — тактике, с точки зрения логики, неверной. Подобную неуместную готовность к сотрудничеству снисходительно приписали их нерациональности и, в основном, не поддающейся объяснению любезности. «Очевидно, — писала одна пара теоретиков, — заурядные игроки недостаточно сведущи в стратегических вопросах и, как следствие, не понимают, что единственная рационально оправданная стратегия — это ОП (оба предают)». Мы были слишком тупы, чтобы это сообразить⁵⁸.

В начале 1970-х годов один биолог снова пришел к выводам, вытекавшим из турнира Алчия-на — Уильямса, только уже в своей области. Инженер-генетик Джон Мейнард Смит^[30] никогда не слышал о дилемме заключенного, но полагал, что биология может использовать теорию игр не менее эффективно, чем экономика. Как рациональные индивиды должны выбирать стратегии, согласно теории игр, являющиеся «наименьшими из двух зол» в любых обстоятельствах, утверждал он, так и естественный отбор должен вырабатывать у

животных инстинктивное поведение, в основе которого лежат схожие стратегии. Другими словами, к мысли о выборе равновесия Нэша можно прийти как сознательной, рациональной дедукцией, так и размышляя об эволюционной истории. Решение может принимать не только индивид, оно может быть определено отбором. Мейнард Смит назвал развитый инстинкт, отвечающий равновесию Нэша, «эволюционно стабильной стратегией»: ни одно животное, принявшее ее, не окажется в более затруднительном положении, чем то, которое выбрало другую стратегию.

Первый пример Мейнарда Смита являл собой попытку пролить свет на то, почему звери обычно не дерутся до смерти. Он представил ситуацию в виде борьбы Ястреба и Голубя. Первый, выступающий грубым эквивалентом «предательства» в дилемме заключенного, легко побеждает второго, но получает страшные раны в сражении с другим Ястребом. Голубь, выступающий эквивалентом «сотрудничества», извлекает выгоду из встречи с другим Голубем, но не может противостоять Ястребу. Если игра повторяется много раз, более мягкие качества Голубя приносят большую пользу. В частности, весьма успешной оказывается стратегия «Отпорщик» — когда он, встречаясь с Ястребом, тоже превращается в него. Более подробно мы остановимся на ней чуть позже⁵⁹.

Поскольку игры Мейнарда Смита относились к сфере биологии, экономисты их проигнорировали. Но вот в конце 1970-х происходит нечто странное и, я бы сказал, тревожное. В дилемму заключенного начинают играть компьютеры. Несмотря на свои холодные, безжалостные, рациональные мозги, машины, в сущности, делают то же самое, что и глупые, наивные людишки — вопреки всякой рациональности, они стремятся к сотрудничеству. Математики забили тревогу. В 1979 году, задавшись целью изучить логику взаимодействия, молодой политолог Роберт Аксельрод организовал турнир. Он призвал коллег по всему миру разработать компьютерные программы, которые играли бы в эту игру 200 раз — против всех представленных программ, против себя и против случайной программы. В ходе соревнования каждая должна была набрать определенное количество очков.

«Разработки различного уровня сложности прислали 14 человек. Ко всеобщему изумлению, «добрые» программы оказались весьма успешны. Ни одна из восьми лучших из них не инициировала предательство. Более того, победила самая «добрая» из всех — и самая простая. Анатолий

Рапопорт^[31], канадский политолог и бывший пианист, интересующийся ядерной конфронтацией и, вероятно, знающий о дилемме заключенного больше кого бы то ни было, прислал программу под названием «Око за око». Ее стратегия заключалась в следующем: начинать с сотрудничества, а затем делать то, что делал оппонент на предыдущем ходу. «Око за око» — просто другое название «Отпорщика» Мейнарда Смита»⁶⁰.

Аксельрод провел новый турнир. Теперь перед участниками стояла задача победить «Око за око». Были испробованы 62 программы, и самой успешной оказалась... сама «Око за око», снова вышедшая на первое место.

В своей книге Аксельрод пишет:

«Стойкий успех «Око за око» объясняется присущей ей комбинацией добропорядочности, мстительности, незлопамятности и ясности. Добропорядочность препятствует попаданию в ненужные неприятности. Мстительность отбивает охоту у другой стороны настаивать на предательстве. Незлопамятность помогает восстановить взаимное сотрудничество. А ясность делает ее доступной пониманию оппонента, что обеспечивает длительное сотрудничество»⁶¹.

В ходе следующего турнира Аксельрод устроил настоящую войну между стратегиями по типу «выживает сильнейший» — один из первых примеров того, что позже получило название «искусственной жизни». Естественный отбор, движущую силу эволюции, довольно легко симитировать на компьютере: программы борются за пространство на мониторе так же, как настоящие живые существа размножаются и борются за пространство в реальном мире. В версии Аксельрода — неуспешные стратегии постепенно исчезали, оставляя все поле в распоряжение наиболее сильной программы. При этом наблюдалась целая серия увлекательных событий. Сначала «непорядочные» стратегии преуспевали за счет «добрых» и наивных. Не отставали от них только такие «отпорщики», как «Око за око». Постепенно, однако, у «непорядочных» стратегий закончились легкие жертвы. Тогда они начали сталкиваться друг с другом, и их количество стало быстро уменьшаться, в результате чего вперед вышла «Око за око». Именно она, отвоевав все поле, в итоге и стала победительницей. Опять.

Братья по крови

Полагая, что полученные результаты должны представлять немалый интерес для биологов, Аксельрод связался со своим коллегой по Мичиганскому университету — не кем иным, как Уильямом Гамильтоном. Тот был потрясен одним совпадением.

Более 10 лет назад молоденький аспирант-биолог из Гарварда Роберт Триверс показал Гамильтону написанное им эссе, в котором отметил, что животные и люди, как правило, руководствуются личной выгодой, но при этом часто сотрудничают. Одной из причин взаимодействия эгоистичных индивидов, по его мнению, являлась «реципрокность»: по сути, рука руку моет. Услуга, оказанная одним животным другому, может быть позже вознаграждена ответной, к выгоде обоих — при условии, что затраты на ее оказание меньше, чем прибыль от ее получения. Таким образом, далекие от альтруизма общественные животные могут просто-напросто эгоистично обмениваться желаемыми одолжениями. Получив поддержку от Гамильтона, Триверс опубликовал свою статью, содержащую аргументы в пользу реципрокного (взаимного) альтруизма в мире животных, а также ряд предполагаемых примеров. Более того, как способ проверки своей идеи он даже описал повторяющуюся дилемму заключенного. И на ее основе сделал вывод: чем длительнее взаимоотношения двух индивидов, тем выше должна быть вероятность их сотрудничества. Фактически он предсказал «Око за око»⁶².

И тут вдруг, 10 лет спустя, в руках Гамильтона оказывается математическое доказательство реального потенциала идей Триверса. Для привлечения внимания биологов к проблеме «Око за око» Аксельрод и Гамильтон опубликовали совместную статью под названием «Эволюция сотрудничества»^[32]. Результат: взрыв интереса и поиск реальных примеров среди животных⁶³.

Последние не заставили себя долго ждать. В 1983 году биолог Джеральд Уилкинсон вернулся в Калифорнию с Коста-Рики с несколько непривлекательным примером сотрудничества. Ученый изучал летучих мышей-вампиров. Последние проводят дни в полых стволах деревьев, а ночью вылетают на поиски крупных животных, чтобы преспокойно напиться их крови через маленькие ранки в шкуре. Такая жизнь полна риска, ибо периодически летучая мышь возвращается домой голодной.

Причин тому может быть две: либо она не нашла подходящий объект, либо что-то помешало трапезе. У старых особей конфуз случается в одну ночь из 10, тогда как молодые терпят неудачи в три раза чаще, и две голодные ночи подряд отнюдь не редкость. Спустя какие-то 60 часов без кровавой пищи мышья оказывается под угрозой смерти.

К счастью для летучих мышья, они могут выпить крови больше, чем им требуется в данный момент, а излишек отрыгнуть и отдать другой мышья. Акт сам по себе великодушный, щедрый. Возникает дилемма заключенного: летучим мышьям, которые кормят друг друга, намного лучше, чем тем, которые этого не делают. Правда, мышьям, которые принимают еду от других, но сами не делятся, лучше всех, а мышьям, которые еду отдают, но не получают, — хуже всех.

Поскольку эти звери, как правило, устраиваются на ночлег в одних и тех же местах и живут достаточно долго — до 18 лет они знакомятся друг с другом и, как и компьютерные программы Аксельрода, имеют возможность играть в дилемму заключенного многократно. Соседи по ночлегу, кстати, зачастую не являются близкими родственниками. Следовательно, их щедрость нельзя объяснить nepотизмом. Уилкинсон обнаружил, что летучие мышья, судя по всему, используют стратегию «Око за око». Поделившись кровью в прошлом, в будущем они получают кровь от бывшего реципиента. А отказав в крови, в будущем тоже получают отказ. Каждая летучая мышья, похоже, отлично ведет счет — возможно, это и является целью социального грумминга, которым они часто занимаются. Дело в том, что летучие мышья чистят мех друг друга, уделяя особое внимание как раз областям вокруг желудка. Мышья с раздувшимся от обильной пищи животом не так-то просто скрыть это от осматривающей ее шерсть. Обманщицу очень быстро выводят на чистую воду. Реципрокность торжествует⁶⁴.

Реципрокность свойственна и африканским верветкам. Проигрывая магнитофонную запись с призывами о помощи в драке, ученые установили: обезьяны реагируют на призыв охотнее, если зовущие помогали им в прошлом. Если же две обезьяны являются близкими родственниками, реакция второй из них не так сильно зависит от того, помогала ли ей раньше первая. Таким образом, как и предсказывает теория, стратегия «Око за око» представляет собой механизм генерирования сотрудничества между неродственными особями. Детеныши принимают доброжелательность матери как должное, им не приходится заслуживать ее собственными щедрыми поступками. Братья и сестры не испытывают потребности отвечать услугой на каждую

услугу. Зато особи, в родстве не состоящие, социальные долги осознают четко⁶⁵.

Главное условие, необходимое для работы стратегии «Око за око» — стабильные, повторяющиеся взаимоотношения. Чем случайнее и нерегулярнее встречи двух особей, тем маловероятнее, что они приведут к сотрудничеству. Эта идея, заметил Триверс, подтверждается одной удивительной особенностью коралловых рифов — своеобразных станций очистки, где местная крупная рыба (включая хищников) избавляется от паразитов с помощью мелких рыбешек и креветок.

Чистка является неотъемлемой и важной частью жизни тропической рыбы. Свои услуги предлагают более 45 ее видов и минимум шесть видов креветок — причем для некоторых она является единственным источником пищи. Большинство чистильщиков выделяются особыми раскраской и поведением. На чистку приплывают рыбы всевозможных видов: кто-то из открытого океана, кто-то специально выбирается из своих убежищ под рифом. Некоторые даже меняют цвет, тем самым сигнализируя о потребности в чистке. Особенно важен этот процесс для крупной рыбы. Многие тратят на него столько же времени, сколько на кормление, и чистятся по нескольку раз в день — особенно если они ранены или больны. Если с рифа убрать чистильщиков, эффект будет мгновенен: общая численность рыб резко снизится, а количество больных по мере распространения паразитов резко повысится.

Детеныши принимают доброжелательность матери как должное, им не приходится заслуживать ее собственными щедрыми поступками.

Более мелкая рыба получает пищу, а более крупная — чистку: взаимная выгода налицо. Что любопытно, многие чистильщики имеют те же размер и форму, что и добыча рыб, которых они чистят, но бесстрашно шныряют туда-сюда в пасти своих клиентов, проплывают между жабрами и, по сути, играют со смертью. При этом они не только остаются целым и невредимыми. «Клиенты» даже подают осторожные и хорошо понимаемые сигналы — мол, с меня хватит, я поплыл дальше. И чистильщики тут же бросаются прочь. Инстинкты, управляющие связанным с чисткой поведением, чрезвычайно сильны. Триверс приводит в пример одного крупного морского окуня, который в течение шести лет жил в аквариуме, пока не вырос до метровой длины и не привык кидаться на любую рыбу, которую ему бросали. Как ни странно,

встретив первого в своей жизни чистильщика, он тут же разинул пасть и растопырил жабры, хотя никаких паразитов у него в помине не было.

Загадка в том, почему клиенты никогда не гонятся за двумя зайцами: казалось бы, почистись, а потом возьми да и сломай чистильщика (эквивалент предательства в дилемме заключенного). Но этого не происходит — по той же самой причине, по которой редки предательства. Что вам ответит аморальный ньюйоркец, если вы спросите его, зачем он платит своей домработнице — нелегальной иммигрантке? Ведь он может просто уволить ее, а на следующей неделе нанять другую? Рыбы рассуждают аналогичным образом: хороших чистильщиков трудно найти. Клиенты берегут их не из общего чувства долга перед будущими клиентами, а потому что хороший чистильщик представляет большую ценность в виде чистильщика, чем в виде корма. Чистильщика можно найти в одном и том же месте на одном и том же рифе. День за днем. Год за годом. Перманентность и продолжительность взаимоотношений — в данном случае ключевые факторы.

Одноразовые встречи способствуют предательству; частое повторение — сотрудничеству. В открытом-то океане станций чистки нет⁶⁶.

Другой пример, который изучал Аксельрод, касался Западного фронта в Первой мировой войне. Поскольку в результате создалась патовая ситуация, война превратилась в одну нескончаемую битву, которая велась на одном и том же месте, и встречи между двумя армиями повторялись снова и снова. Это повторение, равно как и повторение игр в дилемме заключенного, изменили разумную тактику с враждебности на сотрудничество. Западный фронт и в самом деле был буквально «зачумлен» неофициальными перемириями между союзниками и немецкими частями, достаточно долгое время стоявшими друг против друга. С помощью искусных систем коммуникации согласовывались условия, извинялись за случайные нарушения и гарантировали относительный мир. И все это — без ведома командования с обеих сторон. Исполнение соглашения о перемирии обеспечивалось простой мстью. Для наказания противника за предательство использовались рейды и артиллерийские удары — причем ситуация нередко выходила из-под контроля, как обыкновенная кровная вражда. Следовательно, происходящее здорово смахивало на стратегию «Око за око»: стороны стремились ко взаимному сотрудничеству, но отвечали предательством на предательство. Когда соглашения о перемирии наконец обнаружили, генералы обеих сторон применили

простое и эффективное «лекарство»: части стали регулярно перемещать. Отныне ни один полк не находился против другого достаточно долгое время, чтобы между ними успели установиться взаимоотношения сотрудничества.

Впрочем, пример из Первой мировой войны четко показывает: у стратегии «Око за око» есть и темная сторона. Если два игрока встречаются друг друга и начинают свои взаимоотношения должным образом, они сотрудничают. Но если один из них случайно предает, следует продолжительная серия обоюдных укоров, от которой в буквальном смысле нет спасения. В этом-то и заключается смысл фразы «око за око» для тех, кто склонен (или был склонен) к кровной мести и фракционной вражде — например на Сицилии, в шотландских границах в XVI веке, в Древней Греции и в современной Амазонии. Далее мы убедимся, что стратегия «Око за око» — отнюдь не универсальная панацея.

А вывод, между тем, напрашивается следующий: частое использование реципрокности в обществе, возможно, есть неотъемлемая часть самой человеческой природы. Это инстинкт. Мы без всяких рассуждений понимаем, что долг платежом красен — нас не надо этому учить. Это знание появляется само собой по мере того, как мы взрослеем. Это неистребимая предрасположенность, подпитываемая или не подпитываемая обучением — как получится. А почему? Потому что естественному отбору вздумалось дать нам возможность извлекать из социального образа жизни максимум.

**Глава четвертая. Из которой следует, что
иметь хорошую репутацию выгодно**

Как отличить ястребов от голубей

«Каждый организм будет помогать своим сородичам, если ему это выгодно. За неимением другого выбора, он добровольно встает под ярмо рабского служения общему благу. Но как только появится возможность действовать в собственных интересах, ничто, кроме целесообразности, не помешает ему изранить, покалечить, убить своего брата, полового партнера, родителя или детеныша. Оцарапав «альтруиста», вы увидите, как истекает кровью «лицемер».

Майкл Гизелин. Экономия природы и эволюция пола. 1974

Для своего размера летучие мыши обладают очень большим мозгом. Дело в том, что новая кора (неокортекс) — умная область в передней части мозга — непропорционально велика по сравнению с участками, расположенными ближе к задней его части. Самой большой новой корой из всех летучих мышей обладают мыши-вампиры. Не случайно именно им свойственны более сложные, чем большинству других летучих мышей, взаимоотношения — включая, как мы уже убедились, реципрокность между не связанными родственными узлами членами группы. Чтобы играть в реципрокность, вампирам необходимо, во-первых, распознавать друг друга, во-вторых, помнить, кто ответил услугой на услугу, а кто нет, и, в-третьих, соответственно, либо простить долг, либо затаить обиду. В двух самых умных семействах сухопутных млекопитающих — у приматов и хищников — наблюдается тесная взаимосвязь между размером мозга и численностью социальной группы. Чем больше общество, в котором живет особь, тем больше новая кора относительно остального мозга. Чтобы преуспевать в сложном обществе, нужен большой мозг. Чтобы приобрести большой мозг, нужно жить в сложном обществе. Как ни крути, взаимосвязь убедительна⁶⁷.

Более того, она настолько тесная, что может быть использована для прогнозирования размера группы, свойственной всему виду. Согласно

этой логике, люди живут в сообществах по 150 человек. Хотя многие города и мегаполисы гораздо крупнее, указанная цифра довольно точна. Примерно столько людей в типичных группах охотников-собирателей, в религиозной общине, в адресной книге, в роте. Именно такое количество сотрудников предпочитают работодатели на легко управляемой фабрике. В общем, это те люди, которых каждый из нас хорошо знает⁶⁸.

Реципрокность работает только в том случае, если люди распознают друг друга. Нельзя ответить услугой на услугу или затаить обиду, если неизвестно, как найти и выявить благодетеля или врага. Кроме того, в ходе обсуждения теории игр мы упустили из виду важнейший ингредиент реципрокности — репутацию. В обществе индивидов, которых вы различаете и хорошо знаете, вам никогда не приходится решать дилемму заключенного вслепую. Вы можете выбирать партнеров. Например тех, с кем уже сотрудничали в прошлом. Или тех, кому, по словам окружающих, можно доверять. Наконец тех, кто сигнализирует о готовности сотрудничать. Одним словом, вы вправе проявить разборчивость.

В крупных, космополитических мегаполисах с грубостью, оскорблениями и жестокостью сталкиваешься чаще, чем в маленьких городках и сельской местности. Где это видано, чтобы в пригороде или деревне люди ездили так, как они это делают в Манхэттене или центре Парижа — грозя кулаками другим водителям, сигналиая и выказывая свое нетерпение всевозможными способами? Почему так происходит — давно известно. Большие города анонимны. Незнакомцам в Нью-Йорке, Париже или Лондоне можно грубить сколько угодно, ибо шанс встретиться с ними снова ничтожно мал (особенно если вы на машине). Что сдерживает нас в пригороде или деревне, так это острое осознание реципрокности. Если вы грубите, велика вероятность, что в ответ будут грубить вам. Если вы добры и внимательны по отношению к окружающим, есть хороший шанс, что вам ответят той же предупредительностью.

В условиях, в которых развивались люди — в маленьких племенах, где встречи с посторонним были крайне редки — подобный смысл реципрокного обязательства наверняка ощущался особенно остро. Так оно и есть среди сельских жителей. Возможно, в основе социального инстинкта человека действительно лежит стратегия «Око за око». Возможно, именно она объясняет, почему, с точки зрения социальных инстинктов, из всех млекопитающих люди наиболее близки голым

землекопам.

Охота на Снарка ^[33]

После турниров Роберта Аксельрода стратегия «Око за око» вызвала некоторое — не скажу, чтобы очень уж яростное — недовольство. И у экономистов, и у зоологов нашлись свои возражения.

Последним «Око за око» не угодила тем, что хороших ее образчиков в природе чрезвычайно мало. Кроме летучих мышей Уилкинсона, рифовых станций очистки Триверса, дельфинов и обезьян эту стратегию никто не практикует. А немногочисленные примеры — результат весьма плачевный, учитывая, сколько усилий было затрачено на ее поиски в 1980-х годах. Выходит, зря старались? Для некоторых зоологов вывод однозначен: животные должны применять стратегию «Око за око», но почему-то этого не делают.

Признаки наказания отстающих, или реципрокности, отсутствуют, и лидерам приходится мириться с тем, что их отвагу не оценили. Львицы стратегию «Око за око» не применяют.

Хороший пример — львы. Самки живут сплоченными прайдами, каждый из которых защищает свою территорию от конкурентов (самцы прибиваются к прайду ради спаривания и практически ничего не делают — разве что гоняют других самцов). Львицы обозначают свои владения рычанием, а значит, их легко обмануть: если надлежащим образом проигрывать записанный на магнитофонную пленку рык, они решат, что столкнулись с серьезным вторжением. Роберт Хейнсон и Крейг Пакер провели такой эксперимент с несколькими танзанийскими львами и наблюдали за их реакцией.

Желая выяснить, что случилось, львицы пошли на звук: одни с энтузиазмом, другие весьма неохотно. Какая плодородная почва для «Око за око»! Смелая самка, возглавляющая поход к «интервенту», вроде бы, должна ожидать ответной услуги от плетущейся сзади трусихи: в следующий раз та поведет и подвергнется основной опасности. Но Хейнсон и Пакер подобной модели не обнаружили. Лидеры распознают отстающих, поглядывают на них словно с укором, но и в следующий раз ведут они же. Отстающие есть отстающие, что с них возьмешь?

«Мы полагаем, что львиц можно классифицировать согласно

четырем отдельным стратегиям: «безусловные кооператоры», всегда возглавляющие реакцию, «безусловные отстающие», всегда держащиеся позади, «условные кооператоры», в критический момент отстающие меньше, и «условные отстающие», в критический момент стремящиеся оказаться дальше остальных»⁶⁹.

Признаки наказания отстающих, или реципрокности, отсутствуют, и лидерам приходится мириться с тем, что их отвагу не оценили. Львицы стратегию «Око за око» не применяют.

Тот факт, что другим животным «Око за око» не свойственна, не доказывает, что и люди не могут строить свои общества на принципах реципрокности. В следующих главах мы убедимся: доказательства того, что человеческое общество отягощено реципрокными обязательствами, есть, их много и это количество постоянно растет. Как речь и противопоставленный большой палец, реципрокность вполне может являться одной из тех черт, которые мы развили для собственного пользования, но некоторые другие животные пользуются ею или по крайней мере имеют к этому умственную предрасположенность. Иными словами, Кропоткин мог ошибаться, предполагая взаимную помощь у насекомых на том лишь основании, что она характерна для людей. И все-таки, возражения зоологов не так уж небеспочвенны. Судя по всему, простая идея «Око за око» лучше подходит для упрощенного мира компьютерных турниров, чем для того бардака, который представляет собой реальная жизнь.

Ахиллесева пята «Око за око»

Экономистам стратегия «Око за око» доставила иные неприятности. Открытия Аксельрода, опубликованные в серии статей, а позже — в книге под названием «Эволюция сотрудничества»^[34], захватили воображение общественности и широко освещались в прессе. Уже один этот факт должен был вызвать презрение к ним со стороны завистливых теоретиков игр. Так и случилось: язвительные замечания не заставили себя долго ждать.

Хуан-Карлос Мартинез-Колл и Джек Хиршлейфер решили рубить с плеча: «Широкое признание в последнее время получило весьма странное заявление. Дескать, простое реципрокное поведение, известное как «Око за око», является лучшей стратегией не только в особой среде, смоделированной Аксельродом, но и вообще». С равным успехом (и легкостью), утверждали они, можно создать такие условия, в которых «Око за око» окажется не столь успешной. Наибольшее же беспокойство вызывает кажущаяся невозможность симулировать мир, предполагающий сосуществование непорядочных и добропорядочных стратегий — а ведь это мир, в котором мы живем⁷⁰.

В число наиболее ярких критиков входил и Кен Бинмор^[35]. Необходимо отметить, писал он, что даже в симуляциях Аксельрода «Око за око» никогда не выигрывает у более «гадкой» стратегии в условиях единичной игры: следовательно, применять «Око за око» в случаях, когда речь идет об одной игре, а не их серии — плохой совет. Да вы просто болван, если так поступаете. Аксельрод, как вы, наверное, помните, суммировал очки, заработанные в матчах между многими различными стратегиями. «Око за око» победила за счет комбинации ничьих и поражений, дававших большое количество баллов, а не за счет безоговорочной победы во всех турах.

Бинмор убежден: сам факт того, что идея «Око за око» кажется нам такой естественной — «глубоко внутри все мы понимаем, что именно благодаря реципрокности наше общество функционирует должным образом» — заставляет нас слепо принимать ее математическое обоснование. «Необходимо все хорошенько обдумать, — прибавляет он, — прежде чем соглашаться с общими выводами, экстраполированными из компьютерных симуляций»⁷¹.

Большинство скептиков упустили из виду главное. Критиковать

Аксельрода за то, что он, видите ли, не сумел охватить все происходящее в мире равно критике Ньютона за то, что он не объяснил политику с точки зрения силы тяжести. Все думали, что дилемма заключенного преподает суровый, жестокий урок — единственным рациональным решением является предательство, и со стороны людей не понимать это просто глупо. *А ведь, по сути, Аксельрод обнаружил, что «тьень будущего» кардинально меняет ситуацию. Раз за разом на его турнирах побеждала простая, добропорядочная стратегия. Даже если созданные им условия позже оказались нереалистичными, даже если жизнь не похожа на турнир, результаты Аксельрода в пух и прах разбили рабочее допущение всех тех, кто изучал эту тему раньше. Нет, непорядочность — не единственное рациональное решение дилеммы заключенного. Финишировать первыми могут и хорошие парни.*

Что же касается аргумента, будто «Око за око» выигрывает, потерпев поражение там, где оно приносит наибольшее количество очков, то в этом-то вся и суть. Эта стратегия уступает или заканчивает вничью отдельные битвы, зато выигрывает войну, заработав максимальное количество баллов. Она не завидует и не стремится «обойти» оппонента. Жизнь, верит она, это не игра с нулевой суммой, мой успех не зависит от твоего провала, мы оба можем «победить». «Око за око» расценивает каждую игру не как соревнование, а как сделку между участниками.

Ряд народов высокогорной центральной части Новой Гвинеи, живущих в мире опасных, нестабильных, но реципрокных альянсов и вечной вражды между племенами, недавно пристрастился к футболу. Однако, обнаружив, что поражение чересчур пагубно сказывается на кровяном давлении, слегка изменил правила: матч продолжается до тех пор, пока каждая из сторон не забьет определенное количество голов. Всем весело, проигравших нет, и каждый забивший мяч может считать себя победителем. Это не игра с нулевой суммой.

«Ну, как вы не понимаете? — восклицал после одного такого матча новоприбывший священник-рефери. — Цель игры — победить соперника. Кто-то обязательно должен выиграть!» «Нет, отец, — терпеливо отвечали капитаны команд. — Все не так. Только не здесь, не в Асмате. Если кто-то выиграет, значит, кто-то проиграет — а это никуда не годится»⁷².

Такие рассуждения кажутся, мягко говоря, странными. Но лишь потому, что нам инстинктивно трудно их понять — по крайней мере, в контексте игры (лично я сомневаюсь в прелестях новогвинейского

футбола). Рассмотрим торговлю. Для экономистов обоюдная прибыль — аксиома. Если две страны расширяют торговлю, обеим лучше. И все же, обыватель — не говоря уж о его представителе-демагоге — видит это несколько иначе. Для него торговля это конкуренция: экспорт — хорошо, импорт — плохо.

Вообразите турнир по футболу, слегка отличающийся от новогвинейского. Пусть в этом соревновании победителем станет не тот, кто выиграл больше всего матчей, а тот, кто забил больше всех мячей. Теперь представьте, что несколько команд решили сыграть в нормальный футбол: то есть их основная задача — пропустить как можно меньше мячей и набрать как можно больше очков. Остальные участники пробуют иную стратегию: сначала позволяют соперникам забить гол, а потом стараются сделать это сами. По возможности оппоненты поступают так же, и так далее. Какие команды наиболее успешны, видно сразу: конечно, те, что используют стратегию «Око за око». Иными словами, из игры с нулевой суммой футбол превратился в игру с ненулевой суммой. Именно этого добился и Аксельрод: он превратил дилемму заключенного из игры с нулевой суммой в игру с ненулевой суммой. В жизни-то первая встречается очень редко.

В одном важном аспекте, однако, Бинмор и другие критики оказались правы. Аксельрод слишком поторопился, заключив, что сама стратегия «Око за око» является эволюционно стабильной — то есть популяция, применяющая ее, защищена от вторжения той, которая использует любую другую стратегию. Этот вывод опровергли дальнейшие компьютерные симуляционные соревнования, похожие на третий турнир Аксельрода. В ходе них Роб Бойд и Джеффри Лорбербаум показали, насколько легко создать условия, в которых «Око за око» не побеждает.

Эти турниры, напомню, подразумевают борьбу случайной комбинации стратегий друг против друга за контроль над ограниченным пространством — путем размножения со скоростью, определяемой количеством заработанных в предыдущей игре очков: 5, 3, 1 или 0. Наиболее успешными поначалу являются не порядочные («гадки») — такие, как «Всегда предавай»: эксплуатируя наивные кооперативные стратегии, они постепенно вытесняют их. Но вскоре и они слабеют: встречаясь только друг с другом, они получают всего по одному очку, и на первый план выходит «Око за око». Играя против «Всегда предавай», она скоро тоже начинает предавать (тем самым лишая оппонента искушения ценой в пять очков), а играя против себя самой, сотrudничает

и набирает по три балла. Выходит, пока стратегии «Око за око» могут найти себе подобных и сформировать пусть маленький, но кооперативный кластер, они будут процветать и, в конечном счете, доведут до вымирания «Всегда предавай»⁷³.

Если стрелок ирландской республиканской армии, целясь в британского солдата, убивает невинного наблюдателя-протестанта, ошибка может привести к ответному убийству.

Но тут-то и проявляется слабое место «Око за око»: она подвержена ошибкам. Если вы помните, эта стратегия сотрудничает до тех пор, пока не столкнется с предательством, которое затем наказывает. Как правило, два игрока «Око за око» благополучно сотрудничают, но если один вдруг предает (по ошибке, по случайности), второй начинает мстить. В результате получается замкнутый круг чрезвычайно неприбыльного обоюдного предательства. Рассмотрим пример из реальной жизни. *Если стрелок ирландской республиканской армии, целясь в британского солдата, убивает невинного наблюдателя-протестанта, ошибка может привести к ответному убийству лоялистом случайно выбранного католика. Тот, разумеется, тоже будет отомщен — и так далее до бесконечности. Подобные серии смертей в Северной Ирландии известны как убийства из мести — «око за око, зуб за зуб».*

С учетом всех этих ограничений становится ясно, что успех стратегии «Око за око» в турнирах Аксельрода явно определялся формой их проведения. Она оказалась такова, что просто не выявились слабые места этой стратегии. В мире, где ошибки совершают все без исключения, стратегия «Око за око» — второсортная, уступающая всем остальным типам.

И вот ясные выводы Аксельрода заволкло облаками. И чем более изощренными были новые стратегии, тем сильнее сгущались тучи.

Введите Павлова

Перенесемся в Вену. Конец 1980-х годов. Карл Зигмунд, одаренный математик с весьма игривым складом ума, ведет семинар по теории игр. Один из присутствующих студентов, Мартин Новак, тут же решает бросить химию и полностью отдаться изучению данной темы. Зигмунд, приятно удивленный напором своего ученика, ставит перед ним нелегкую задачу: разобраться в дебрях сложностей, окруживших дилемму заключенного после появления стратегии «Око за око». Найдите мне идеальную стратегию в реалистичном мире, предложил Зигмунд.

Новак разработал собственный турнир: он отличался отсутствием какой бы то ни было определенности и был построен на статистике. Стратегии либо совершали случайные ошибки с определенной вероятностью, либо меняли тактики по тому же вероятностному принципу. Система, однако, могла «учиться» или развиваться, сохраняя улучшения и отказываясь от неудачных тактик. Постепенному эволюционному изменению подвергались даже те вероятности, с которыми совершались те или иные действия. Такой новый реализм оказался чрезвычайно полезен, ибо устранил все излишние усложнения. Вместо нескольких стратегий, в равной степени способных выиграть, четкое лидирующее положение занимала одна. И это была не «Око за око», а ее очень близкая родственница — «Великодушная око за око» (которую я для краткости буду называть просто «Великодушной»).

Эта стратегия иногда прощает единичные ошибки. Иными словами, примерно треть всего времени она прощает разовое предательство. Прощение всех единичных предательств — стратегия, известная как «Око за два ока» — подразумевает явную эксплуатацию. А вот прощение время от времени (примерно с 30-процентной вероятностью) оказалось на удивление эффективным: оно помогало разорвать циклы взаимных упреков, не подвергаясь при этом эксплуатации со стороны предателей. В компьютерной популяции игроков «Око за око», совершающих периодические ошибки, «Великодушная» будет распространяться за счет последних. Как это ни парадоксально, «Око за око» фактически, прокладывает дорогу стратегии, более доброй, чем она сама. Это Иоанн Креститель, а не сам Мессия.

Впрочем, и «Великодушная» — тоже не Мессия. Она настолько

великодушна, что позволяет распространяться еще более добрым, более наивным стратегиям. Например простая «Всегда сотрудничай» может преуспевать среди «Великодушных» игроков, хотя на самом деле не побеждает их. Но «Всегда сотрудничай» — стратегия фатально великодушная; ее легко побеждает «Всегда предавай», самая непорядочная из всех. В популяции «Великодушных» игроков «Всегда предавай» ни к чему ни приводит. Но стоит кому-то начать использовать «Всегда сотрудничай», как она наносит удар. Так, вместо счастливого мира взаимности мы получаем вот что. «Око за око» вводит в игру «Великодушную», та может ввести «Всегда сотрудничай», которая может развязать постоянное предательство — и вот мы опять возвращаемся к тому, с чего начали. Один из выводов Аксельрода оказался ошибочен: в этой игре стабильного исхода нет.

Лето 1992 года застало Зигмунда и Новака глубоко опечаленными: их обоих угнетало отсутствие устойчивого решения дилеммы заключенного — а такие вещи теоретики игр не любят. Впрочем, судьба распорядилась так, что жене Зигмунда, историку по профессии, предстояло провести несколько месяцев в Нижней Австрии в сказочном замке Розенбург, принадлежавшем графу, чьих предков она в то время изучала. Зигмунд пригласил Новака: они привезли с собой пару ноутбуков и с головой погрузились в турниры по дилемме заключенного. В замке обучали ловчих птиц, и днем наших математиков каждые два часа отвлекали соколы: отрабатывая технику полета, они то камнем падали вниз с высоты 300 метров, то взмывали вверх. Средневековое окружение идеально подходило для организованных внутри компьютеров поединков!

Зигмунд и Новак вернулись к самому началу и внесли в турнирные таблицы все ранее отвергнутые стратегии. Главной целью поисков стал вариант, который бы не только выиграл турнир, но и остался стабильным после него. Кроме того, они наделили своих игроков большей памятью. Вместо того, чтобы реагировать на последний ход партнера, как делает «Око за око», новые стратегии помнили собственные предыдущие ходы и действовали соответственно. И вот однажды, пока мимо окна носились соколы, на исследователей снизошло вдохновение. *Раз за разом лидировала старая стратегия, впервые испробованная — кем же еще? — Анатодем Рапопортом. Последний назвал ее «Простаком» и, сочтя безнадежной, отбросил. Дело в том, что он поставил ее против «Всегда предавай», по сравнению с которой та и впрямь выглядела довольно наивной. Однако в мире Новака и*

Зигмунда, в котором господствовала «Око за око», «Простак» не только превзошел старого профи, но и оказался непобедимым впоследствии. Хотя он не может самостоятельно победить «Всегда предавай», стоит «Око за око» эту стратегию исключить, как он оказывается в центре внимания. И снова «Око за око» играет роль Иоанна Крестителя.

Другое название стратегии «Простак» — «Павлов». Хотя, по мнению некоторых, это еще более обманчиво, ибо рефлексивной данная стратегия не является — как раз наоборот. Новак признает, что ему следовало дать ей более неуклюжее, зато и более точное имя «Победа — повторять/поражение — меняй». Но, поскольку он так этого и не сделал, «Павловым» она и осталась. Эта стратегия — сродни игроку в рулетку (точнее, несколько упрощенной его версии). Если он выигрывает, поставив на красное, то ставит на красное и в следующий раз. А если проигрывает, то пробует черное. В нашем случае выигрыш — 3 или 5 очков («награда» и «искушение»), проигрыш — 1 или 0 («наказание» и «штраф простофилю»). Такой принцип — отказ менять свое поведение, пока оно дает желаемый результат, — лежит в основе большей части повседневной деятельности, включая дрессировку собак и воспитание детей. Последнее целиком и полностью построено на допущении, что малыши будут совершать поступки, за которые их вознаграждают, и прекратят делать то, за что их наказывают.

Такой принцип — отказ менять свое поведение, пока оно дает желаемый результат, — лежит в основе большей части повседневной деятельности, включая дрессировку собак и воспитание детей.

Для стратегии «Павлов» характерна добропорядочность (как «Око за око») — ибо она устанавливает сотрудничество, взаимность — ибо она отвечает добротой на доброту, и прощение (как «Великодушной») — ибо она наказывает за ошибки, но потом вновь возвращается к сотрудничеству. При всем этом ей свойственна мстительность, позволяющая эксплуатировать таких наивных кооператоров, как «Всегда сотрудничай». Играя против простофилю, «Павлов» всегда предает. Таким образом, он создает сотрудничающий мир, не позволяя последнему превратиться в слишком доверительную утопию, где будут процветать «халявщики».

Слабое место этой стратегии хорошо известно. Как обнаружил Рапопорт, она беспомощна перед непорядочной «Всегда предавай».

«Павлов» постоянно смещается к сотрудничеству и получает «штраф простофиле» — отсюда, кстати, и ее первоначальное название «Простак». Иными словами, «Павлов» не может распространиться, пока «Око за око» не сделает свое дело и не устранил «плохих ребят». Впрочем, Новак и Зигмунд обнаружили, что такой изъян «Павлова» проявляется исключительно в детерминированной игре — той, в которой все стратегии определены заранее. В более реалистичном мире вероятностей и обучения, где каждая стратегия бросала кубик, чтобы решить, как поступить дальше, происходило нечто совершенно иное. «Павлов» быстро приспособил вероятности таким образом, что его превосходство больше не могло быть оспорено «Всегда предавай». Вот она, подлинная эволюционно стабильная стратегия⁷⁴.

Рыбьи игры: кто струсит первым?

А используют ли стратегию «Павлов» животные или люди? Пока Новак и Зигмунд не опубликовали свои идеи, одним из лучших примеров «Око за око» в животном мире являлся эксперимент Манфреда Милински с рыбой колюшкой. Ее и другую мелкую рыбешку ест щука. Стоит той появиться поблизости, как от косяка отделяется разведгруппа, которая осторожно приближается, оценивая представляемую хищником опасность. Эта явная глупая отвага должна чем-то оправдываться. Натуралисты полагают, что она дает потенциальной добыче ценную информацию. Если, например, разведчики приходят к выводу, что щука не голодна, косяк преспокойно продолжает кормиться дальше.

Когда две колюшки одновременно изучают хищника, они продвигаются вперед серией коротких рывков — причем каждый раз инициативу проявляет только одна рыбка, которая, следовательно, берет на себя основной риск. Если щука шевельнется, обе бросаются наутек. Согласно Милински, подобное поведение, по сути, представляет собой серию маленьких дилемм заключенного. Каждая рыбка должна выбрать либо «сотрудничество», сделав следующий рывок вперед, либо «предательство», предоставив дальнейшее продвижение партнеру. С помощью хитроумной системы зеркал Милински предоставлял каждой рыбке видимого компаньона (на самом деле, это было ее собственное отражение). По мере приближения к щуке «компаньон» либо держался рядом, либо все больше и больше отставал. Сначала исследователь истолковал полученные результаты с точки зрения стратегии «Око за око»: рыбка-испытуемая вела себе смелее с сотрудником, чем с предателем. Но, услышав о стратегии «Павлов», он вспомнил: в ситуации, когда ранее сотрудничавший компаньон начинал предавать, рыбка-испытуемая постоянно переключалась с сотрудничества на предательство и обратно — как и подразумевает стратегия «Павлов» и не подразумевает «Око за око».

Разумеется, считать рыб изощренными приверженцами теории игр может показаться совершеннейшим абсурдом, однако теория вовсе не требует, чтобы исследуемые понимали то, что делают. Реципрокность может возникнуть даже в полностью лишенном сознания автомате — при условии его многократного взаимодействия с другими автоматами в

ситуации, похожей на дилемму заключенного. Что и доказывают компьютерные симуляции. Выработка стратегии — задача не рыбы, а эволюции, которая затем может запрограммировать ее в рыбьем поведении

Впрочем, «Павлов» — это еще не конец истории. Поскольку Новак переехал в Оксфорд, Кембридж, разумеется, не мог остаться в стороне: рано или поздно кто-то должен был принять вызов и победить эту стратегию. Таким человеком оказался Маркус Фрин: он представил более реалистичную версию игры, не требующую от участников делать ходы одновременно. Летучие мыши, например, оказывают друг другу услуги по очереди. Собственно, обмениваться кровью шутки ради — довольно бессмысленно. Фрин провел в своем компьютере турнир по «очередной дилемме заключенного» и таки нашел стратегию, победившую «Павлова» и получившую название «Строгая, но справедливая». Как и «Павлов», она сотрудничает с сотрудничающими, возвращается к этому после обоюдного предательства и наказывает предателя дальнейшим предательством. Однако, в отличие от «Павлова», «Строгая, но справедливая» продолжает сотрудничать после того, как в предыдущем раунде оказалась простофилей. Следовательно, она немного «добрее».

Суть проведенного Фрином турнира отнюдь не в том, чтобы провозгласить «Строгую, но справедливую» новым божеством, а в том, что асинхронность игры делает осмотрительное великодушие еще более вознаграждающим. Это согласуется со здравым смыслом. Если вы делаете ход раньше партнера или наоборот — целесообразно сотрудничать, которого вы (по крайней мере, иногда) можете добиться, будучи добрым. Другими словами, вы не встречаете незнакомцев с хмурым видом, иначе они составят о вас плохое мнение. Поэтому вы встречаете их с улыбкой.

Первые морализаторы

Но тут мы сталкиваемся с очередной проблемой — причем гораздо серьезнее предыдущих. Дилемма заключенного — игра с двумя участниками. Похоже, если два индивида играют в нее в течение неопределенного периода времени, сотрудничество возникает самопроизвольно. Или, говоря точнее, встречаясь лишь с непосредственным соседом, доброе отношение к нему оправдывает себя. Беда в том, что мир не таков.

Добиться сотрудничества трудно даже внутри пары: оба игрока должны быть способны контролировать свое соглашение — а это реально только при уверенности в повторной встрече и возможности распознать друг друга в дальнейшем. Насколько сложнее это сделать, когда речь идет о трех или большем количестве участников? С увеличением группы выгоды от кооперации все менее доступны, а препятствия, стоящие у нее на пути, все серьезнее. И действительно, Роб Бойд утверждал: для объяснения сотрудничества в крупных группах не подходит не только «Око за око», но и любая другая реципрокная стратегия. Причина в том, что успешная стратегия в большом коллективе должна быть в высшей степени интолерантной даже к редкому предательству, иначе халявщики («зайцы») — индивиды, предающие и не отвечающие услугой на услугу — быстро распространятся за счет более добропорядочных граждан. Но вот в чем загвоздка: свойства, делающие стратегию интолерантной к редкому предательству, одновременно препятствуют объединению сторонников реципрокности, если они сами редки⁷⁵.

Одно из возможных решений предлагает тот же Бойд. Реципрокное сотрудничество может развиваться, считает он, если существует механизм наказания не только предателей, но и тех, кто предателей не наказывает. Бойд называет эту стратегию «моралистической»: как правило, она может вызвать распространение и сотрудничества, и любого индивидуально затратного поведения — вне зависимости от того, приносит оно пользу группе или нет. Утверждение весьма пугающее, отдающее авторитарностью. Если «Око за око» предполагает распространение добропорядочного поведения в группе корыстных эгоистов в отсутствие диктующего эту добропорядочность авторитета, то в морализме Бойда проглядывает власть, которой обладает фашист

или лидер культа.

В крупных группах есть и другой, потенциально более действенный способ борьбы с халевщиками: мощь социального ostracism. Распознав предателя, люди могут просто-напросто отказаться с ним играть. Это лишает его искушения (5), награды (3) и даже наказания (1). Он вообще не получает возможности заработать очки.

Специально для изучения силы наказания философ Филип Китчер придумал «опционную дилемму заключенного». Он населил компьютер четырьмя типами стратегов: разборчивыми альтруистами (играли только с теми, кто никогда не предавал их раньше), усердными предателями (всегда пытались предать), одиночками (уклонялись от любых встреч) и избирательными предателями (были готовы играть с теми, кто никогда не предавал раньше, чтобы затем самим вероломно предать их).

Разборчивые альтруисты, сталкиваясь друг с другом и получая «награду», постепенно завоевывают сообщество одиночек и вскоре начинают превалировать. Что удивительно, избирательные предатели не могут захватить популяцию разборчивых альтруистов, тогда как те могут победить избирательных предателей. Другими словами, разборчивый альтруизм — такой же «добрый», как стратегия «Око за око» — может захватить антисоциальные популяции. Он не более стабилен, чем «Око за око» — вследствие схожей уязвимости для постепенного захвата невзыскательными кооператорами, — но его успех говорит о потенциальной ценности ostracism в решении дилеммы заключенного⁷⁶.

В своих суждениях о том, можно ли доверять тому или иному партнеру, программы Китчера руководствовались их поведением в прошлом.

Разборчивые альтруисты, сталкиваясь друг с другом и получая «награду», постепенно завоевывают сообщество одиночек и вскоре начинают превалировать.

Однако выбор между альтруистами не требует подобной ретроспекции. Распознавать и избегать потенциальных предателей можно заранее. Экономист Роберт Фрэнк провел эксперимент, дав возможность группе незнакомцев пообщаться друг с другом в течение получаса. После этого он попросил каждого сделать прогноз: кто в одной единственной игре «Дилемма заключенного» будет сотрудничать, а кто предаст. Количество верных предсказаний оказалось существенно

выше числа случайных догадок. Спустя каких-то 30 минут испытуемые знали друг о друге достаточно, чтобы весьма точно определить готовность каждого к сотрудничеству.

Фрэнк отнюдь не утверждает, будто это так уж удивительно. Мы тратим уйму времени на оценку благонадежности других людей и с определенной долей уверенности выносим мгновенные суждения. Для тех, кого результаты не убедили, Роберт предлагает следующий умозрительный эксперимент. «Среди тех, кого вы знаете, есть ли кто-нибудь, кто предпримет, скажем, 45-минутное путешествие, чтобы избавиться от токсичного пестицида надлежащим образом? Если да, то вы допускаете, что люди способны прогнозировать predisposedness к сотрудничеству»⁷⁷.

Можно ли доверять рыбе?

Вот оно, новое и веское основание быть порядочным: благодаря этому вы убеждаете других людей играть с вами. Награда сотрудничества и *искушение предательства* недоступны тем, кто не проявляет благонадежности и не стремится к соответствующей репутации. Сотрудничающие ищут сотрудничающих.

Разумеется, для того, чтобы подобная система работала, индивиды должны научиться распознавать друг друга — а это далеко не просто. Понятия не имею, говорит ли себе когда-нибудь сельдь в косяке из 10 тысяч особей или муравей в колонии из 10 тысяч насекомых: «А, вот опять старина Фред». Впрочем, я ничем не рискую, полагая, что нет. С другой стороны, убежден: верветка по голосу и внешнему виду узнает каждого члена своей стаи — приматологи Дороти Чини и Роберт Сейфарт это доказали. Выходит, обезьяна обладает качествами, необходимыми для взаимного сотрудничества, а сельдка — нет.

Не исключено, конечно, что я зря наговариваю на рыбу. Манфред Милински и Ли Алан Дугаткин обнаружили удивительно четкий паттерн остракизма у колюшки, когда та рискует своей жизнью, изучая хищника. Она готова терпеть многократное предательство со стороны другой рыбки, сотрудничавшей с ней в прошлом, но не той, которая этого не делала. Кроме того, во время вылазки колюшки склонны каждый раз выбирать одних и тех же партнеров для сопровождения — как правило, тех, кто постоянно сотрудничает.

Другими словами, они не только вполне способны распознавать других особей, но и, похоже, «ведут индивидуальный счет» — то есть помнят, какой рыбке можно «доверять», а какой нет.

Открытие Милинского и Дугаткина, безусловно, озадачивает — учитывая редкость реципрокной кооперации в животном мире. По сравнению с nepотизмом, объясняющим сотрудничество муравьев и любого другого существа, заботящегося о подрастающем поколении, примеры реципрокности оказались весьма немногочисленными.

Вероятно, это вызвано тем, что она требует не только многократных взаимодействий, но и способности распознавать других индивидов, а также «ведения счета» их поступкам. Считается, что только высшие млекопитающие — человекообразные обезьяны, дельфины, слоны и некоторые другие — обладают достаточным

умственным потенциалом, чтобы различать особей в крупных группах^[36]. Теперь, когда мы знаем, что колюшки тоже умеют это делать — по крайней мере, для одного или двух «друзей», — подобное допущение, несомненно, теряет определенную долю своей строгости.

Каковы бы ни были возможности колюшки, люди наделены поразительной способностью вспоминать черты даже случайных знакомых, большой продолжительностью жизни и хорошей памятью. Все это в совокупности позволяет нам играть в опционные дилеммы заключенного с гораздо большим апломбом, чем любому другому биологическому виду. Из всех существ на планете, наиболее полно удовлетворяющих критериям турнира по дилемме заключенного (по словам Новака, способности «множественно встречаться, распознавать друг друга и помнить исход предыдущих встреч»), люди — самые очевидные кандидатуры. Возможно, именно это и делает нас столь особенными: мы сильны в реципрокном альтруизме, как никто другой.

Задумайтесь: реципрокность висит, как дамоклов меч, над каждым из нас. Он пригласил меня на свою вечеринку, так что я напишу хорошую рецензию на его книгу. Они уже два раза ужинали у нас, а к себе ни разу не звали. После всего, что я для него сделал, как он мог так со мной поступить? Если ты это сделаешь для меня, обещаю, я обязательно тебя отблагодарю. Чем я заслужил такое отношение? Ты мне заплатишь! Обязательство, долг, услуга, сделка, договор, обмен, соглашение... Наши язык и жизнь буквально пропитаны идеями реципрокности. Ни в одной сфере, однако, это не проявляется так явно, как в нашем отношении к еде.

**Глава пятая. В которой объясняется
человеческая щедрость во всем, что
касается пищи**

Пирры и обязанности

«Тот, кто понимает бабуина, больше продвинулся по части метафизики, чем Локк».

Чарльз Дарвин. Записные книжки 78.1836-1844

Вообразите, что люди занимались бы сексом сообща и публично, а кушали тайком и при закрытых дверях. Нет никаких конкретных причин, по которым бы мир не мог быть устроен именно так: желание предаваться любви в одиночестве не могло бы считаться странным, а принятие пищи на виду у всех — постыдным. Нет никаких конкретных причин, кроме одной. Человеческой природы. У людей еда — общественное, а секс — личное: это всего-навсего одна из наших характерных особенностей, но она настолько глубоко внедрена в психику, что обратное кажется невысказанной дикостью. Неизвестно откуда взявшееся странное, но излюбленное многими историками представление, будто уединение во время секса — культурное изобретение средневекового христианства, давным давно опровергнуто. Какому бы богу люди во всем мире ни поклонялись, во сколько бы одежд ни рядились на публике, секс — акт секретный. Им занимаются потихоньку: либо ночью, когда все остальные спят, либо днем в укромном месте, где никто не видит. Такова характерная черта, свойственная всем и каждому. А вот принятие пищи — деятельность общественная, и это тоже справедливо для всего человечества⁷⁹.

Чтобы поесть, на всем земном шаре люди собираются вместе. Кушать в группе — нормально. Мы ужинаем за одним столом со своей семьей, встречаемся с друзьями в ресторанах, уплетаем с коллегами бутерброды во время обеденного перерыва, соблазняем и позволяем соблазнять себя за романтической трапезой при свечах. Если к нам в дом или офис приходит незнакомец, мы угощаем его — пусть даже только кофе и печеньем. Есть — значит делиться. Предлагать пищу — всего-навсего социальный инстинкт.

Еда, которую мы чаще всего делим с другими — мясо. Чем крупнее и значимее трапеза, тем маловероятнее, что его не будет в меню. Описание древнеримского или средневекового пиршества представляет собой перечень различных его видов: жаворонки и кабаны, каплуны и

говядина. Разумеется, подавали и овощи. Но именно количество мяса и отличало пиршество от обычного приема пищи. Впрочем, не исключено, что хроникер счел мясо более стоящим упоминания, чем пастернак. Оно по-прежнему играет ведущую роль. Макароны в качестве основного блюда на великолепном банкете, организованном состоятельной компанией в четырехзвездочном отеле, показались бы странными, хотя дома никто из нас против них не возражает.

Есть — значит делиться. Предлагать пищу — всего-навсего социальный инстинкт.

Но и дома мясо расценивается как центральный ингредиент большинства трапез. На вопрос: «Что на ужин?» — человек отвечает: «Бифштекс» или «Рыба». Но он ни словом не обмолвится о картошке или капусте, которые — с точки зрения питательности — важны не меньше. Как правило, мясо кладут на тарелку первым или располагают ближе к середине. Раньше существовала целая церемония: глава семьи разрезал мясо — по справедливости — перед собравшимися гостями. В некоторых домах это принято до сих пор. В течение дня мы часто перекусываем. Сколько же таких перекусов состоят из мяса? Очень немного⁸⁰.

Эти примеры выбраны мной с узкой точки зрения определенной культуры и описывают некоторые привычки западного человека. Но — и я в этом совершенно уверен — то же справедливо и для всего нашего вида во всех культурах и на всех континентах. Еда — занятие общественное, социальное, а мясо обычно, хотя и не всегда, является наиболее распространенной пищей, которой мы делимся с другими. Делать это — самый бескорыстный из наших поступков, это сама основа общества. Сексом мы не делимся: мы ревнивые, скрытные собственники. Представься нам такая возможность, мы бы поубивали соперников и стерегли партнеров. А пища? Ею делиться принято.

Склонность делиться едой, возможно, присуща не только человеку. Но она, по крайней мере, характерна для нашего биологического вида и очевидна уже у маленьких детей. Бирут Галдикас, изучавшая орангутанов в лесах Борнео, вырастила собственную дочь, Бинти, в лагере, полном детенышей обезьян. Наблюдая за ними, она отметила резкое различие между человеком и орангутаном в отношении к пище. «Возможность делиться едой, казалось, доставляла [Бинти] огромное удовольствие. Напротив, Принцесса, как и любой орангутан,

выпрашивала, крада и жадно проглатывала еду при каждом удобном случае. Склонность делиться ею явно не являлась частью ее обезьяньего характера в этом возрасте»⁸¹.

Склонность делиться едой, возможно, присуща не только человеку. Но она, по крайней мере, характерна для нашего биологического вида и очевидна уже у маленьких детей.

Чем еще вы готовы делиться так же, как пищей? Похоже, здесь мы столкнулись с удивительно щедрым аспектом человеческой природы, странным источником доброжелательности, не выказываемым людьми относительно прочего своего имущества. Разделение труда и возможности для использования слаженной мощи — вот преимущества добродетели, именно охота впервые открыла перед человечеством ее грандиозные перспективы.

Мясо в обмен на секс у шимпанзе

Антропологи давно установили: во-первых, склонность делиться пищей свойственна всему человечеству, а во-вторых, чаще всего люди предлагают мясо. Последнее, вероятно, объясняется тем, что оно поступает более крупными порциями, чем любая другая пища. Индейцы Яномамо из Венесуэлы угощают друг друга убитой в лесу крупной дичью, но не делятся мелкой добычей и бананами, растущими в их садиках. Охотники-гуаяки (Парагвай) отдают сородичам 90 процентов мяса пойманной обезьяны или пекари (дикой свиньи) и намного меньшую долю сердцевины пальмы или маленького броненосца. В племени Тиви (Арнемленд, Австралия) семья охотника оставляет себе 80 процентов мелкой дичи и только 20 процентов мяса животных весом более 12 кг.

Мы, люди — самые плотоядные из всех приматов. Даже судя по относительно вегетарианским стандартам большинства современных охотников-собирателей (не говоря уж об исключительно мясных привычках богатых жителей Запада), мы все-таки едим намного больше мяса, чем наши главные «конкуренты» — бабуины и шимпанзе. Мясо в рационе племени кунг (Калахари), например, составляет 20 процентов, а у шимпанзе в Танзании — максимум 5 процентов от массы всей съеденной пищи. Разумеется, это вовсе не означает, что шимпанзе мясо не нужно — они тратят на охоту очень много сил и редко упускают шанс поймать добычу. Что касается бабуинов, то они явно считают мясо молоденьких газелей особым лакомством.

Впрочем, даже у шимпанзе можно заметить признаки кооперативной культуры, которые, судя по всему, обуславливают именно плотоядность. У этих обезьян охота на дичь — социальная деятельность, в основном, осуществляемая группами самцов. Чем больше компания охотников, тем выше вероятность успеха. В Гомбе (Танзания) основной добычей шимпанзе является красный колобус. В целом охота заканчивается удачей в половине случаев, а если группа охотников включает более 10 самцов, то успех почти гарантирован. Шимпанзе, как правило, ловят только детенышей колобуса — те настолько маленькие, что, если одного такого кроху разделить между большой компанией взрослых обезьян, едва ли им можно наестся.

Так зачем же вообще охотятся шимпанзе? Одно время ученые

опасались, что охота представляет собой девиантное поведение, вызванное присутствием человека. Предполагалось, что следующие за обезьянами наблюдатели пугают колобусов, тем самым облегчая их поимку. Впрочем, с тех пор за охотой шимпанзе наблюдали и в других местах. В Гомбе она продолжалась даже в отсутствие наблюдателей, следовательно, может считаться нормой. Сегодня среди знатоков поведения шимпанзе в дикой природе бытует одна любопытная теория. Приматы, полагают они, охотятся не ради пищи. Они делают это по социальным и репродуктивным причинам. Чтобы спариваться.

Наткнувшись в лесу на колобусов, шимпанзе либо затевают охоту, либо нет. Если стая достаточно большая, скорее всего, выберут первое, что совершенно разумно, поскольку вероятность успеха в таком случае велика. Впрочем, сегодня самым надежным предиктором предстоящей охоты является присутствие (или отсутствие) в стае готовых к спариванию самок. Если у одной из них припухла нижняя часть туловища, что сигнализирует о течке, самцы, вероятнее всего, решат поохотиться. Как только колобус будет пойман, часть отдадут этой самке. И — сюрприз! — последняя, как правило, спаривается с тем, кто оказался особенно щедрым.

Подобное поведение характерно для скорпионовых мух: самец приносит взятку (например, мертвое насекомое) и скармливает ее самке, которая затем позволяет с ней спариться. У шимпанзе сделка не столь откровенна, хотя сути это не меняет. Как ни крути, самцы делятся пищей с готовыми к спариванию самками в обмен на секс⁸².

Гендерное разделение труда

Шимпанзе — наши ближайшие родичи. Большинство антропологов уверены: первые «протолюди» — представители рода австралопитеков — жили в общинах, напоминающих общества шимпанзе, в которых взрослые самцы конкурируют друг с другом за взрослых самок. Убедительное доказательство этому только одно: у обезьян (будь то низшие, живущие на земле, или человекообразные из саванны) другой социальной системы просто нет.

Допустим, охотясь, первые люди преследовали те же цели, что и шимпанзе. Протомужчины отправлялись на промысел, чтобы предложить протоженщинам мясо в обмен на секс. Такое допущение отнюдь не лишено определенных оснований: нечто похожее происходит в знаменитом романе Генри Филдинга «История Тома Джонса, найденыша», в котором мясо и секс тесно связаны друг с другом. И действительно, у современных охотников-собирателей это неприятно близко к истине. В тех племенах, где приняты беспорядочные половые сношения, мужчины тратят на охоту гораздо больше времени.

Рассмотрим два примера. Гуаяки — племя, отличающееся относительной сексуальной свободой. Женщинам помимо мужей позволительно встречаться с другими мужчинами, внебрачные связи весьма распространены, флирт допустим, представители разных родов часто навещают друг друга. Неразборчивость в половых связях не поощряется и не одобряется, но она точно возможна. Мужчины этого племени — страстные охотники, каждый день тратящие около семи часов на поиски добычи. У успешных охотников романов больше. Представители племени хиви, напротив, истинные пуритане. Им свойственно неравное соотношение полов (мужчин больше, чем женщин), нелюбовь к посещению других родов и практически полное отсутствие внебрачных связей. У мужчин этого племени столько же свободного времени, сколько и у представителей гуаяков, однако на охоту они тратят лишь небольшую его часть: два часа день, а то и два в неделю. Добытое мясо получает только семья. В Африке похожий контраст наблюдается между племенами хадза и кунг. Мужчины из первого — заядлые охотники и распутники, а мужчины из второго — хоть и те еще добытчики, зато, по большей части, верные мужья⁸³.

На четырех примерах теорию не построишь, однако можно

предположить, что в психике современного мужчины еще таится предрасположенность добывать мясо в ожидании положительной реакции на сексуальные предложения. Впрочем, охота у людей сводится не только к сексу. В конце концов, мясо — основной продукт в рационе многих народов, а не какой-то там редкий деликатес. Модель соблазнения мясом, возможно, и лежала у истоков нашей склонности делиться пищей с окружающими, но со временем превратилась в нечто гораздо более фундаментальное и важное — в экономический институт, являющейся ключевой частью всех человеческих обществ: гендерное разделение труда.

Между людьми и шимпанзе существует одно важное различие: я говорю об институте, который мы называем браком. Практически во всех культурах, включая общества охотников-собирателей, супруги склонны монополизировать друг друга. Даже если речь идет о нескольких женах, каждый мужчина вступает в продолжительные отношения с каждой женщиной, носящей его ребенка. В отличие от самцов шимпанзе, в основном, теряющих интерес к самке, как только у нее заканчивается течка, мужчина на протяжении многих лет (а то и всю оставшуюся жизнь) находится в тесном и ревнивом половом союзе со своей женой. Длительные моногамные отношения не являются культурным конструктом исключительно западного общества — они свойственны всему нашему биологическому виду⁸⁴.

Как следствие, отправляясь на охоту, мужчина руководствуется и другим мотивом. Как самцы ястреба и лисы, он охотится, чтобы добывать пищу для своих детей — еще одно преимущество охотника. Живя в паре, мужчина может разделить все добытое им мясо с женой, а та, в свою очередь, поделится с ним овощами. Оба только выиграют. Появляется разделение труда — каждому в паре живется лучше, чем поодиночке. Пока мужчина ловит свинью или кролика, женщина успевает насобирать достаточно корнеплодов, ягод, фруктов и орехов. В итоге получается блюдо, богатое и белками, и витаминами.

Уже 40 лет назад антропологи заметили, что половое разделение труда наблюдается практически во всех человеческих обществах. В 1960-х годах, побрезговав подразумевающимся сексизмом, они отказались от дальнейшего изучения темы и приписали различия патриархальным предрассудкам. Впрочем, это объяснение оказалось совершенно неубедительным. Половое разделение труда не является симптомом предрассудка и наблюдается в наиболее эгалитарных обществах. Большинство антропологов соглашаются: охотники-

собиратели гораздо менее склонны к сексизму и доминированию над женщиной, чем те, кто занимается сельским хозяйством. Впрочем, не менее единодушны они и в том, что в вопросах добывания пищи мужчины и женщины действительно играют разные роли.

Они разделяют обязанности очень тщательно. Причем, даже в тех случаях, когда последние — общие. В средневековой Франции участие в закалывании свиньи принимали и мужчины, и женщины: перед всеми, по традиции, стояли свои задачи. Женщина выбирала свинью, мужчина — день убоя и так далее. Вплоть до производства колбасы (этим занимались женщины) и заготовки сала (мужчины)⁸⁵. Даже в современном мире мужчины и женщины, в основном, выполняют разную работу. В северных странах, где работают почти 80 % женщин, существует четкое разделение на мужскую и женскую работы: менее ю% женщин выбирают профессии, характеризующиеся примерно равным соотношением полов, но половина всех служащих трудятся там, где представители их пола составляют 90 % сотрудников⁸⁶.

Естественно, возникает вопрос: когда же мужчины перестали рассматривать охоту в качестве способа соблазнения и стали воспринимать ее как часть сделки с женой? Фактически, наступил момент, когда они начали добывать мясо не только для того, чтобы покорить большее количество женщин, но и для того, чтобы накормить собственных детей. Согласно позиции одной из научных школ, половое разделение труда представляет собой ключевую черту нашей эволюции как вида на его ранних стадиях. Без него на засушливых травянистых территориях — в естественной среде нашего обитания — мы бы просто не выжили. Люди охотились слишком плохо, чтобы кормиться исключительно мясом. А пища, которую добывали собирательством, для нашего крупного тела и всеядного кишечника была слишком бедна белками. Зато если соединить одно и другое, получится вполне приемлемый рацион. Добавим сюда тепловую обработку, позволяющую есть жесткие овощи — и неплохой вариант для крупной социальной обезьяны готов.

Некоторые ученые убеждены, что половое разделение труда появилось только в последние 100 тысяч лет: мол, до тех пор мужчины и женщины добывали себе пищу самостоятельно.

В Австралии, Новой Гвинее, Южной Африке и в некоторых частях

Латинской Америки сохранились сотни племен, питающиеся тем, что удается поймать или найти. Во всех них одинаково одно: мужчины охотятся, женщины собирают. Пропорции, разумеется, могут варьировать. Рацион эскимосов почти полностью состоит из мяса, большей частью добываемого мужчинами. 80 % еды в племени кунг из Южной Африки состоит из растительной пищи, которую обеспечивают женщины. Итак, за одним частичным исключением, почти все мясо добывают мужчины, а почти все овощи — женщины. Исключение — народ агта, обитающий на острове Лусон (Филиппины). Женщины этого племени — умелые охотницы, хотя их сноровка и энтузиазм уступают мужским. Впрочем, члены племени не относятся к истинным охотникам-собираателям, ибо обменивают мясо на продукты сельского хозяйства у соседей.

Подобное разграничение настолько распространено, что даже там, где мясо добывают женщины, речь почти всегда идет о мелких млекопитающих, моллюсках, рыбе, рептилиях или личинках — то есть о добыче, которую можно заполучить выкапыванием или сборанием, но не засадой или погоней. Как правило, на ношение или изготовление оружия и охотничьего снаряжения женщинами существует табу. Не позволяют им и сопровождать мужчин на охоте. Маловероятно, конечно, чтобы именно запрет являлся причиной разделения труда — скорее, наоборот. Неубедительно и утверждение, будто половое разделение труда — просто отражение биологических особенностей: из-за частых беременностей и наличия зависящих от нее детей обязанности женщины должны сводиться к более безопасным, медленным и не предполагающим отдаление от дома видам деятельности. Очень уж это мрачное видение проблемы. *Скорее, разделение труда стало важным экономическим шагом, ибо позволило людям извлекать выгоду из двух различных специализаций. Получившееся в результате целое оказалось больше, чем сумма частей. Точно то же можно сказать о разделении труда между клетками в теле*⁸⁷.

Имеется и другая точка зрения. Некоторые ученые убеждены, что половое разделение труда появилось только в последние 100 тысяч лет: мол, до тех пор мужчины и женщины добывали себе пищу самостоятельно. Первые, должно быть, ели мяса гораздо больше, чем вторые. А института брака не существовало. Как не было и модели дележа пищи между членами рода, позволяющей использовать преимущества разделения труда — то есть извлекать выгоду из обмена. Мы никогда не узнаем, когда произошел этот переход. Но то, что

появление брака и нуклеарных семей внутри племени оказались неразрывно связаны с практикой раздела пищи — весьма и весьма вероятно⁸⁸.

Именно обычай делиться пищей с окружающими дает мужчинам возможность охотиться. В противном случае люди бы этого не делали, ибо тогда не могли бы получать достаточное количество калорий. Во многих тропических обществах охотников-собирателей количество калорий, получаемое в результате собирательства, превышает получаемое в результате охоты. Выходит, первое выгоднее второго. Однако охота и мясо настолько дороги сердцу мужчины, что создается неверное впечатление об их важности как об источнике калорий. Добыча мяса — охота — считается основной задачей мужчины даже в тех обществах, где он посвящает много времени собирательству.

В одном районе Уганды тощая курица стоит столько же, сколько куча бананов, собранных за четыре дня⁸⁹.

В прошлом веке считалось, что гуйя — птица, обитавшая исключительно в Новой Зеландии — умирает от горя, если гибнет ее супруг. Мы никогда не узнаем, правда это или вымысел (вид вымер к 1907 году). Но нам точно известно, что гуйям, как и людям, было свойственно разделение труда. Самцы обладали коротким сильным клювом, которым в поисках насекомых раздалбливали прогнившую древесину, а самки — загнутым, длинным и тонким, с помощью которого исследовали расщелины. Они выискивали и добывали еду в уникальном, кооперативном партнерстве. У них, как и у нас, разделение труда определялось браком.

Как и у гуйи, у людей, возможно, тоже развились определенные особенности тела и психики, максимально удовлетворяющие различному образу жизни двух полов. Охота и собирательство вполне могли наложить на нас соответствующие отпечатки. Мужчины от природы бросают предметы лучше женщин. Кроме того, в среднем, они более плотоядны (женщины примерно в два раза чаще становятся вегетарианками — причем этот разрыв, если уж на то пошло, постепенно увеличивается) и частым перекусам обычно предпочитают редкую, но плотную еду. Скорее всего, это черты охотничьего образа жизни. Мужчины лучше женщин читают карты, быстрее находят выход из лабиринта и обладают более выраженными способностями к решению пространственных задач (в частности, к мысленному вращению предметов). Именно эти навыки нужны охотнику, чтобы

сделать некий предмет, бросить его в животное и затем найти дорогу домой. И в западных обществах охота — исключительно мужское занятие. Женщины более склонны к вербальному типу мышления, они наблюдательны, щепетильны и прилежны — эти навыки подходят собирательству.

Кстати, любители стереотипов найдут здесь уйму материала, но ни одного упоминания о месте женщины в доме. И мужчины, и женщины вышли на работу в плейстоцене, первые стали заниматься охотой, вторые — собирательством. Ни один из этих видов деятельности даже близко не может сравниться с хождением в офис и ответчением на телефонные звонки весь день напролет. Оба пола не приспособлены к этому в равной степени.

Обезьяны-эгалитаристы

Несмотря на то что история о половом сотрудничестве весьма и весьма интригующая, она не является наиболее важным следствием обычая делиться едой. То, что муж отдает жене мертвого кролика, а она ему ежевику, в общем-то, мало удивительного. Семья — это единство, основанное на кооперации и скрепленное у людей — да и у многих других видов — генетическим непотизмом. Оба супруга генетически заинтересованы в своих детях: как и у муравьев или пчел, это является основной причиной их сотрудничества. Разделение труда при добыче пищи — лишь один из его вариантов.

Но вот в чем загвоздка: люди делятся едой не только со своими супругами и детьми. Они приглашают на ужин не связанных с ними кровными узами друзей, обедают с партнерами по бизнесу (а порой даже с конкурентами). Они делятся пищей если не всегда и не со всеми, то точно с гораздо большей щедростью, чем сексуальными услугами. Если дележ пищи сыграл решающую роль в развитии тесной связи между мужем и женой, мог ли он оказать влияние на развитие человеческого общества в целом? Иными словами, похожа ли добродетель на коробку конфет, коими волен угощаться каждый?

Едой делятся не только люди. Прайды львов и стаи волков едят свою добычу сообща. Однако в таких случаях действует строгое правило иерархии. Старшие в стае не терпят, когда у них отнимают мясо молодые особи — они лишь допускают их к тем частям туши, которые не едят сами. Люди делятся едой несколько иначе: лучшие куски у нас принято отдавать другим. В самом деле, представить себе иерархию на человеческом пиршестве довольно сложно. Конечно, средневековому лорду подносили куски лучшие, чем его вассалам в конце стола. Но самое удивительное в человеческом пиршестве — это как раз степень его эгалитарности. Вся суть трапезы — в том, что каждый участвует в ней на равных.

Более того, с точки зрения длинной истории эволюции человека, возникновение моногамных отношений между мужчиной и женщиной — феномен относительно недавний. Такую характерную особенность разделяют лишь немногие наши близкие родичи. Связи между мужчинами в человеческом обществе гораздо более древние, ибо и для человекообразных обезьян, и для шимпанзе, и для людей в особенности

характерно то, что самцы живут со своими родственниками, а самки покидают группу, в которой родились. В этом отношении мы разительно отличаемся от других обезьян, практикующих противоположный обычай: самки живут с родственниками, а самцы покидают родную стаю. Следовательно, традиция мужчин устраивать групповые пиршества может иметь гораздо более глубокие корни, нежели склонность делиться пищей со своими супругами. Не исключено, что она унаследована от связанных кровными узами самцов человекообразных обезьян.

Равноправие в вопросах еды свойственно не только нам, но и шимпанзе, на время общего пиршества забываящих обо всякой иерархии в стае. Молодые, нижестоящие особи просят пищу у старших — и обычно ее получают. Разумеется, альфа-самец может присвоить убитого колобуса себе, но это ни в коем случае не норма. Старшие обезьяны других видов никогда не позволяют брать пищу стоящим рангом ниже, если те не являются их близкими родственниками. Старшие же шимпанзе регулярно это делают. Но главное, младшие сами требуют пищу — обезьянам других видов это совершенно несвойственно. Единственная, у кого они могут попросить еду — их собственная мать. Шимпанзе используют целый набор специальных, связанных с пищей жестов. Найдя кучу фруктов, они улюлюкают и красноречивыми знаками приглашают друзей разделить с ними угощение. Естественно, сие вовсе не означает, что они делятся едой всегда — это далеко не так. Они делятся ею иногда.

Этой особенностью шимпанзе воспользовался Франс де Ваал^[37], изучавший их в Центре исследования приматов Йеркса в Атланте. Он поместил в вольеры связки свежих веток ликвидамбара (амбровое дерево), тюльпанного дерева, бука и ежевики (каждая была прочно скреплена жимолостью) и, убедившись, что некоторые из них достались особям низшего ранга, стал наблюдать за происходящим. На листву выбор пал не случайно: высококалорийная пища (бананы) часто провоцирует насилие среди человекообразных обезьян, тогда как листва, хоть и пользуется популярностью, не является столь желанным лакомством, и ею часто делятся. Предполагалось, что каждая особь, которой достанется связка, либо позволит другим брать из нее ветки, либо будет раздавать их сама.

Первой реакцией на появление связок стало знакомое исследователям всеобщее ликование (так живущие в дикой природе шимпанзе радуются хорошему источнику пищи). Обезьяны целовались,

обнимались и кричали. (Отыскав увешанное плодами дерево, бонобо — карликовые шимпанзе-, близкие родственники шимпанзе из Центральной Африки — заходят еще дальше: чтобы отпраздновать находку, они устраивают настоящую оргию, в ходе которой совокупляются друг с другом). Затем настал черед процедуры «подтверждения статуса», необходимой перед тем, как иерархия подчинения будет на время забыта. Во время пиршества, кстати, наблюдалось повышение уровня агрессии и количества общих перебранок.

Тем не менее дележ пищи характеризовался потрясающим равноправием. Доминирующие особи, как выяснилось, больше склонны давать, чем получать. Ранг значил меньше, чем реципрокность. Если А дает ветку Б, тогда Б часто будет делиться с А.

Налицо модель смены ролей: А скорее даст пищу Б, если Б недавно чистил шерсть А — но не в тех случаях, когда А чистил шерсть Б. Шимпанзе, проявившего скупость, наказывали.

Де Ваалу все это говорило о том, что обезьянам известно понятие обмена. Они делятся пищей не только потому, что не могут помешать другим заполучить ее силой — иначе зачем доминирующим особям отдавать ее тем, кто ниже их рангом? Они делятся пищей, чтобы оказать услугу, получить ответную выгоду в будущем и, в целом, отстоять свою добрую репутацию. Фактически, шимпанзе очень похожи на разумных теоретиков игр. «Практика делиться пищей, существующая у шимпанзе, — пишет де Ваал, — внедрена в многогранную матрицу взаимоотношений, социального давления, отсроченных наград и взаимных обязательств».

Но шимпанзе почти никогда не отдают еду по собственной инициативе. Они делятся ею лишь в ответ на требование. Соответственно, полагает де Ваал, хотя шимпанзе и сделали шаг вперед, отойдя от эгоизма прочих обезьян и, таким образом, получив возможность использовать преимущества реципрокного альтруизма, они «не перешли эволюционный Рубикон» реципрокности, что удалось сделать нам, людям⁹⁰.

Распределение риска

Над рабочим столом Кима Хилла в Университете Нью-Мексико висит огромная фотография мужчины из племени Гуаяков (Парагвай). Через его плечо перекинута отсеченная голова крупного тапира. Кровь струится по голым ягодицам охотника и каплями стекает по тыльной стороне ног. Хилл и трое его коллег произвели настоящую революцию, исследовав практику делиться пищей у людей — при этом они обнажили самые корни экономики.

Все началось в Колумбийском университете в Нью-Йорке в 1980 году. Несмотря на биохимическое образование, последние два лета Хилл проработал в Парагвае в Американском корпусе мира, а затем поступил в университет, чтобы получить степень по антропологии. Как-то между ним и его сокурсником Хиллардом Капланом разгорелась жаркая дискуссия: первый старался убедить второго в том, что антропология зашла в тупик вследствие собственной одержимости обществами. Последние, говорил Хилл, не имеют потребностей — те бывают только у индивидов. Общества же — это совокупности индивидов, а не единства сами по себе. А значит, дальнейшее развитие антропологии всецело зависит от понимания того, что важно для индивида.

Практика делиться пищей, например, в то время объяснялась антропологами в основном с точки зрения блага общества или группы, а не индивидов, их составляющих. Ученые утверждали: люди в племенах делятся пищей друг с другом сознательно, с конкретной целью добиться максимально возможного равноправия. Такой обычай способствует устранению статусных различий, что, в свою очередь, помогает обществу оставаться в экологическом балансе с окружающей средой, не давая его членам чересчур увлекаться собирательством. Находить больше определенного количества пищи просто бессмысленно, ибо излишек все равно придется отдать. Как и большинство специалистов по социальным наукам, антропологи не испытывали характерной для экономистов навязчивой потребности объяснить благожелательность.

Не удовлетворившись такими рассуждениями, в 1981 году Хилл уговорил Каплана вместе отправиться в Парагвай изучать племя гуаяков. По признанию Хилларда, он мало что знал о теории, лежащей в основе антропологии, зато не находился под влиянием грандиозного гарвардского исследования охотников-собирателей племени кунг. Это

сыграло решающую роль, ибо идеи Хилла и Каплана должны были придать их исследованию иное направление. Вот тут-то и появились две талантливые женщины — Магдалена Хуртадо из Венесуэлы, тоже студентка Колумбийского университета, и Кристен Хоукс, впервые познакомившаяся с представителями племени гуаяков в 1970-х. Последняя имела экономическое и антропологическое образования, но задалась целью с помощью ряда теорий, в то время выдвигаемых в биологии, понять механизм принятия решений. 15 лет и множество исследований спустя Хоукс разоидется во мнениях с Хиллом, Капланом и Хуртадо. Спор о том, почему все-таки охотники делятся своей добычей, будет жарким, но дружеским: ему посвящена следующая глава.

Гуаяки — небольшое племя кочевников, живущее в тропическом лесу и до недавнего времени почти полностью зависевшее от охоты и собирательства. Только в 1970-х годах, когда правительство Парагвая загнало его в резервацию, оно установило постоянный контакт с современным обществом. В 1980-х, однако, гуаяки по-прежнему тратили четверть своего времени на длительные путешествия по лесу. На рассвете все вместе, длинной вереницей, они отправляются в путь. Спустя примерно полчаса мужчины рассыпаются по лесу, а женщины и дети продолжают медленное движение по заранее согласованному маршруту. Мужчины ищут животных и мед. Когда мед найден, зовут женщин, и те вытаскивают его из углубления в дереве. Вскоре после полудня женщины разбивают лагерь и приступают к собирательству — обычно это личинки насекомых или сердцевина пальм. Вечером племя воссоединяется. Мужчины возвращаются с мелкой добычей — обезьянами, броненосцами и пака. Иногда попадаются звери покрупнее — пекари или олени. Чаще всего их ловят сообща: заметивший животное мужчина, как правило, зовет на помощь.

Никто не говорит, что так жили все наши предки. Одна из характерных черт человека — его способность приспосабливаться к местным условиям. А парагвайский тропический лес отличается от африканской саванны или австралийской пустыни так же, как от европейских степей ледникового периода. Впрочем, Хилла, Каплана, Хуртадо и Хоукс интересовало другое: как эти не занимавшиеся сельским хозяйством люди решали общечеловеческую проблему разделения охотничьих трофеев? Исследователи не утверждали, что решение окажется универсальным — оно должно было объяснить поведение только конкретного племени.

Как ни странно, гуаяки — убежденные эгалитаристы. Хотя,

вернувшись в поселение, они обычно оставляют пищу исключительно для членов своих семей, в двухдневных охотничьих путешествиях по лесу они делятся добычей не только с родственниками. Мужчина, раздающий куски мяса, как правило, не сам убил животное. Охотник, вернувшийся из леса с пустыми руками, тоже принимает участие в пиршестве. Три четверти того, что съедает любой человек, добыто соплеменником, не входящим в его семью. Впрочем, такая щедрость обычно ограничивается мясом. Растительной пищей и личинками насекомых вне нуклеарной семьи не делятся.

Похожая щедрость наблюдается и в племени йора (Перу). На рыбалке все делятся со всеми, в лагере — только внутри семьи. И почти всегда мяса дают больше, чем овощей. Так, если рыбой, обезьянами, аллигаторами и черепаками делятся, то бананы прячут в лесу, пока они не созреют, иначе их живо умыкнут соседи⁹¹.

Откуда такое различие? Что такого особенного в мясе, почему им должны делиться больше, чем фруктами?

По мнению Каплан, существует два правдоподобных объяснения. Согласно первому, мясо добывают сообща. Обезьян, оленей и пекари гуаяки ловят в ходе группового преследования. Даже броненосцев — и тех добывают отнюдь не в одиночку: как правило, один мужчина помогает другому вытаскивать их из норы. Аналогичным образом обстоят дела у йора: человек, ведущий каноэ по реке, для рыбалки необходим, но сам ничего не ловит, а значит, совершенно логично, что другие отдадут ему часть улова. Как львы, волки, дикие собаки или гиены, люди охотятся коллективно. Успех каждого охотника в данном случае зависит от действий других. Следовательно, он просто не может позволить себе не поделиться с ними добычей. В отличие от львов, люди более гибкие, что обусловлено особым разделением труда. Допустим, один отлично умеет закалывать рыбу копьем или выкапывать броненосцев — на этом он и специализируется. Параллельно прочим его соплеменникам отведены иные роли.

Обычно считается, что именно разделение труда и делает людей столь уникальными.

Впрочем, существует и другое объяснение нашей склонности делиться мясом больше, чем овощами. Оно олицетворяет удачу. Почему мужчина явился в лагерь с двумя броненосцами или крупным пекари? Ему просто-напросто повезло. Возможно, он был ловок, но даже самый искусный охотник нуждается в везении. В ходе любой отдельно взятой охоты 40 % мужчин из племени гуаяки не удается убить ни одно

животное. С другой стороны, если женщина принесла из леса слишком мало сердцевин пальмы, то дело тут вовсе не в невезении, а в лени. Иными словами, успех собирателя и охотника зависит от удачи в разной степени. Если это так, то практика делиться пищей подразумевает распределение не только добычи, но и риска. Если бы мужчина полагался исключительно на собственные ресурсы, он то оставался бы голодным, то добывал бы больше мяса, чем мог съесть. Если же он делится им с другими и ожидает, что те в ответ поделятся с ним, то вполне уверен, что мясо у него будет каждый день. Таким образом, подобная практика представляет собой разновидность реципрокности, при которой один человек обменивает улыбнувшуюся ему удачу на страховку от будущего невезения. Точно так же поступают и летучие мыши-вампиры, одаривающие своих соседей каплями выпитой ими крови, и трейдеры, обменивающие обязательства с фиксированной процентной ставкой на обязательства с плавающей.

Особенно остро проблема стоит в тропиках, где длительное хранение мяса просто невозможно: оно слишком быстро портится. Делиться — очень эффективный способ уменьшить риск, не снижая при этом уровень общей обеспеченности пищей. Согласно одному из расчетов, шесть охотников, складывающие добычу в «общий котел», сокращают перебои с мясом на целых 80 % по сравнению с таким же количеством охотников, которые этого не делают. Такое объяснение практики делиться пищей с окружающими известно как гипотеза снижения риска⁹².

Но вот вопрос: что мешает ленивым пользоваться щедростью прилежных? Если вы уверены, что в итоге получите мясо от того, кто его добыл, то преспокойно можете усесться где-нибудь в сторонке и ковырять в носу, дожидаясь пока охотник не вернется из леса с мертвой обезьяной. Чем больше людей делят пищу, тем больше возможностей представляется эгоисту «халявить» и эксплуатировать доверчивых товарищей. В некотором смысле мы опять столкнулись с дилеммой заключенного — только на этот раз речь идет о множестве игроков. Приведу избитый пример: кто заплатит за маяк, если его светом вправе пользоваться все?

**Глава шестая. В которой ни один человек
не может съесть целого мамонта**

Общественные блага и частные дары

«Нет долга более важного, чем на добро отвечать добром.

Никто не доверяет человеку, забывшему об оказанном ему благодеянии».

Цицерон

Большая часть поверхности суши на нашей планете представляет собой либо пустыню, либо лес. Если бы не деятельность человека, дождевые леса заполнили бы тропики, а листопадные — умеренные широты. Сосны утыкали бы горы, ели и пихты словно фетром укрыли бы север Азии и Северную Америку. Лишь кое-где — в африканских саваннах, пампасах Южной Америки, степях центральной Азии и прериях Северной Америки — в экосистеме доминирует трава.

И все же, мы, люди — вид, изначально обитавший на травянистых территориях. Мы появились в африканской саванне и до сих пор стараемся воссоздать ее везде, куда только ни ступает наша нога. Парки, лужайки, сады, фермы — все они так или иначе организованы на благо травы. Первым это заметил Лью Коварски. По его словам, можно с уверенностью утверждать (и на то есть свои основания), что трава — истинная хозяйка планеты, ибо она использует нас как своих рабов. В виде пшеницы и риса мы сажаем ее там, где когда-то росли леса. Мы ухаживаем за ней и преданно оберегаем ее от врагов⁹³.

Трава — достаточно новый обитатель планеты. Появилась она около 25 миллионов лет назад — примерно в то же самое время, когда от основной ветви обезьян отделились человекообразные. Трава растет от основания, а не от кончика стебля, так что общипывание ей не страшно. Как следствие, она не тратит драгоценную энергию на защиту с помощью токсичных химических веществ или колючек и мирится с частыми задержками в развитии, вызываемыми зубами голодных животных. Впрочем, это не имеет значения: чем больше ее обкусывают, тем больше питательных веществ поступает с экскрементами травоядных и тем быстрее восстанавливается травяной покров после зимы или засухи.

Там, где растет трава, изобилуют крупные животные. Серенгети

кишит гну, зебрами и газелями — усердными жвачными, превращающими траву в мясо. Прерии когда-то полнились стадами буйволов. В дождевых лесах тропиков, хвойных лесах на Севере или дубовых в умеренных широтах, напротив, крупных животных мало и они рассеяны по большой территории — здесь еды намного меньше. В регионах с плотным травяным покровом охота на крупных животных становится образом жизни для многих плотоядных — волков, диких собак, львов, гепардов и гиен. Я назвал всего лишь некоторых, доживших до сегодняшнего дня. Заметьте, все эти хищники — за частичным исключением гепардов — высокосоциальны. Задача свалить крупную добычу на заросшей травой равнине требует сотрудничества, но, так как приз достаточно велик, то сотрудничество — вполне допустимая роскошь, ибо одной удачной охоты достаточно, чтобы накормить много зубастых ртов.

Вот таким был мир, в котором появились люди. Мы ходим на двух ногах, имеем особые потовые железы и голую кожу, наша осанка максимизирует тень, устройство наших кровеносных сосудов позволяет эффективно охлаждать мозг, а свободные руки — носить предметы. Все это говорит о том, что мы отлично приспособлены для жизни на открытых, опаляемых солнцем травянистых равнинах Африки. Мы — животные саванны.

Трава — достаточно новый обитатель планеты. Появилась она около 25 миллионов лет назад — примерно в то же самое время, когда от основной ветви обезьян отделились человекообразные.

Мы бегаем на длинные дистанции не хуже, чем наши кузены-шимпанзе лазают по деревьям. С самого начала мы охотились на крупную добычу. Ископаемые кости и каменные орудия, которыми расчленили туши убитых животных, лежат вместе на местах древних боен, покинутых 1,4 миллиона лет назад, а то и больше. Проведя тщательные исследования, ученые, к удовольствию большинства, доказали: это не случайно — наши предки ели крупных животных. Как гиены и львы, мы тоже были высокосоциальны⁹⁴.

В разгар ледниковых периодов — от 200 000 до 10 000 лет назад — трава покрывала большую часть суши. По мере того как все больше и больше воды оказывалось запертой в ледяных шапках и ледниках, уровень моря падал, климат становился суше, и влажные леса

уменьшились до небольших клочков, которые должна была заменить саванна. На севере засухи пагубно сказались на деревьях (90 % которых находятся над землей), но пошли на пользу траве (90 % которой спрятано под землей). В то время едва ли существовали ельники или мшистые тундры, которые мы наблюдаем сегодня — повсюду расстилались бескрайние, открытые равнины сочной травы. Эти северные травянистые территории известны под общим названием «мамонтовых степей». Простираясь от Пиренеев по всей Европе и Азии, через огромные равнины Берингии (суши, большая часть которой ныне находится на дне Берингова пролива) до Юкона в Канаде, они были самой обширной средой обитания на планете.

Мы, африканские жители, последовали за нашим повелителем-травой в великие мамонтовые степи и приняли образ жизни, в основном зависящий от охоты. Мамонтовая степь представляла собой территорию с плотным травянистым покровом, характеризующую и, возможно, даже созданную мамонтами. Волосатые слоны делили среду обитания с шерстистыми носорогами, дикими лошадьми и гигантскими бизонами, а также с более мелкими животными, включая крупных оленей (гигантский вапити), северных оленей и сайгаков. Были распространены львы, волки, хищные короткомордые медведи и саблезубые кошки. Мамонтовая степь здорово смахивала на Серенгети, только холодную.

В мамонтовой степи мы, обитатели африканской саванны, чувствовали себя как дома (правда, немного мерзли). Как и раньше, мы добывали больших животных, фактически, специализируясь на убийстве самых крупных из них. Люди Кловис, одними из самых первых населивших в Северную Америку, особенно почитали мясо мамонта: кости этого животного найдены буквально на каждой известной их стоянке. Там, где теперь находится Восточная Европа, 29 тысяч лет назад обитали представители граветтской культуры. Все, что осталось после них, сделано из бивней и костей мамонта: лопаты, копья, стены домов. Наше внимание было целиком и полностью посвящено мамонтам. Не приходится сомневаться, что громадные травоядные слоны были истреблены человеком. Это ускорило исчезновение самой степи. Без постоянного общипывания и удобрения навозом плодородность этих территорий резко упала, и трава начала уступать место мхам и деревьям. Те, в свою очередь, предохраняли землю от глубоких летних оттепелей, что еще больше снижало плодородность. Возник замкнутый круг, и богатые степи превратились в суровые тундры и тайгу⁹⁵.

Если вы ни разу не убивали слона копьем (лично я пока не пробовал), вы по достоинству оцените навыки и ловкость этих людей. Наверное, мы никогда точно не узнаем, какими приемами они пользовались: устраивали засаду у водопоя (многие скелеты найдены во влажных областях), сбрасывали с обрывов или заманивали в болота? Человек даже мог полуодомашнить мамонтов, хотя это маловероятно.

Но как бы все ни происходило, люди точно не делали это поодиночке. Сотрудничество — вот безусловный ключ к их успеху. Практика делиться мясом не просто поощрялась — ей невозможно было помешать. Мертвый мамонт был, по сути, общественной собственностью.

Возникает уже знакомая нам проблема. Зачем присоединяться к охоте? Почему не появиться с беззаботным видом как раз в момент разделки туши и не угоститься кусочком? В конце концов, охота на мамонтов должна была быть крайне опасной. Ни один человек не имел достаточно веских причин вступить в борьбу с громадным животным, если не был уверен, что получит долю от добычи другого. Он рисковал бы жизнью ради общего блага. Как древние охотники досовременной эры решали эту проблему, мы едва ли когда-нибудь выясним. Полагаю, они ее не решали вообще, и мамонты спокойно разгуливали, занимаясь своими делами. Едва ли их беспокоили неандертальцы, населявшие Евразию в течение большей части ледникового периода. Не случайно, думаю, наиболее страстные охотники на мамонтов появились 30 тысяч лет назад, а то и меньше. Ибо примерно 50 тысяч лет назад — скорее всего, где-то в Северной Африке — случилось нечто очень-очень важное.

Человек изобрел копьеметалку — первое метательное орудие, далекого предка лука и стрелы. Копьеметалка, подобно пружине, накапливала энергию и сообщала дополнительный импульс маленькому копыю (дротику), которое отныне можно было бросать с безопасного расстояния. И вот, впервые за всю историю, группка мужчин смогла окружить мамонта и знать наверняка, что никто не станет отлынивать. Проблема халявщиков решилась сама собой: опасная большая добыча превратилась в мишень⁹⁶.

По-настоящему серьезная охота на крупную добычу, вероятно, началась именно с изобретения копьеметалки, которое имело глубокие социальные последствия. Мамонт — животное достаточно крупное, чтобы его хватило для прокорма большой группы людей. Оно настолько большое, что делиться им просто необходимо. Туша, по сути, теперь является не частной собственностью добывшего ее человека, а

общественной. Она принадлежит всей группе. Охота на крупную добычу не только позволяет делиться, но и способствует этому. Отказывая голодному человеку в куске убитого вами мамонта, вы здорово рискуете — учитывая, что он вооружен копьеметалкой. Вот так охота на крупных животных впервые познакомила человечество с общественными благами.

Допустимое воровство

Здесь необходимо сделать небольшое семантическое отступление. Я использовал термин «реципрокность» так, будто его значение совершенно ясно, хотя на самом деле слово это весьма и весьма скользкое. В рамках стратегии «Око за око» оно означает *поочередный* обмен схожими услугами. Антропологи же много десятилетий используют слово «реципрокность» в несколько ином смысле. Для них оно означает *одновременный* обмен различными услугами. Когда летучая мышь-вампир делится кровью с соплеменницей, она ожидает, что ей ответят тем же, но позже. Когда владелец магазина отдает мешок сахара покупателю, он ожидает деньги сразу же.

На первый взгляд, это различие — чрезвычайно тонкое, граничащее с педантизмом. Однако, по моему глубочайшему убеждению, оно является ключевым для этой и всех последующих глав. Два человека могут прибегать к реципрокности первого типа только при достаточно необычных обстоятельствах. В этом случае судьба должна сперва предоставить одному некое временное преимущество, в котором нуждается другой, а затем изменить ситуацию на прямо противоположную — причем каждый должен помнить об обмене. Намного легче вообразить реципрокность второго типа, при которой один располагает излишком, который может обменять на иную валюту у другого. Долг гасится немедленно, и возможностей для мошенничества гораздо меньше. Представьте, что вы вносили бы деньги за сахар в магазине лишь спустя какое-то время.

Не забывая об этом различии, переходим к спору, разгоревшемуся между Кристен Хоукс и Кимом Хиллом — о том, почему охотники-собиратели делятся мясом друг с другом. Хилл утверждает, что все дело в реципрокности, при которой делящийся получает некую непосредственную плату за свою щедрость. Хоукс же считает, что награда гораздо более эфемерна и что в обмен на заботу об интересах общества делящийся, как правило, стремится получить социальное признание. В этом отношении он сродни филантропу викторианской эпохи, мечтающему о рыцарском звании. Обе точки зрения не так уж далеки друг от друга. Однако спор заслуживает подробного рассмотрения, ибо проливает свет на значение слова «реципрокность».

Прежде всего, дискуссия касается народа хадза, населяющего

лесистую саванну к югу и востоку от озера Эяси в Танзании. Как и гуаяки, хадза живут на границах сельскохозяйственного мира, периодически принимая в нем участие в качестве наемных рабочих, но, в целом, предпочитая следовать собственной старой традиции добычи мяса охотой, а растительной пищи — собирательством. Несмотря на уговоры правительства и миссионеров, многие по-прежнему являются (или вновь стали) полноценными охотниками-собирателями. Женщины Хадза добывают пищу так же, как представительницы гуаяки или кунг: выискивают корнеплоды, фрукты и мед. Последний, как правило, изымают у колоний диких пчел, найденных мужчинами во время охотничьих вылазок. Зато мужчины Хадза, в отличие от представителей гуаяки и кунг, с луками и стрелами отправляются убивать действительно крупных животных — обычно, антилоп и жирафов. В последних есть огромное количество мяса — намного больше, чем может съесть или сохранить на африканском солнце один человек. Таким образом, у удачливого охотника нет особого выбора — он должен отдать мясо друзьям. Последние, естественно, остаются в выигрыше. А значит, вопрос, которым должен задаваться всякий охотник — с какой такой стати он вообще отправился на охоту? С чего вдруг такое бескорыстие? Ведь прежде, чем убить жирафа, он наверняка охотился несколько месяцев, хотя, если бы ставил силки, мог спокойно ловить цесарок несколько раз в неделю. Тогда вся добыча могла бы остаться в семье, и ему не пришлось бы делиться с соседями⁹⁷.

Кристен Хоукс попросила мужчин хадза ловить мелкую дичь — например цесарок, — используя силки и ловушки. Мяса они стали добывать меньше, зато отныне были обеспечены пропитанием на многие дни вперед. В среднем, промышляя крупную добычу, охотники возвращаются с пустыми руками в 99 случаях из 100. На этом основании Хоукс сделала вывод: разумный мужчина Хадза, заинтересованный исключительно в благополучии своих детей, обязательно пристрастится к расставлению силков, ибо так он мог быть уверен, что на тарелке у его семьи мясо будет почти всегда. Подобный расклад точно понравился бы ей гораздо больше, чем полтонны бифштекса раз в шесть месяцев. Но хадза ожиданий не оправдали, и Хоукс стремилась понять, почему.

Более того, поскольку любой убивший жирафа фактически делится мясом со всеми, разумный человек просто сидит дома и ждет известий о том, что какой-то более сознательный его соплеменник притащил в лагерь еду. Чем больше туша, тем меньше (в процентном соотношении) достанется от нее охотнику. Но хадза упрямы. Они продолжают

выслеживать крупных животных, большую часть которых все равно придется отдать. Откуда же такая щедрость?

Хоукс полагает, что практика делиться пищей — это нечто большее, чем просто «допустимое воровство» (термин, предложенный ее коллегой Ником Блертон-Джонсом). Как только человек, убивший жирафа, оттяпает столько мяса, сколько может унести, у него не остается ни малейших причин мешать угощаться другим. Да и охранять тушу от посягательств сородичей не только некрасиво, но и весьма проблематично. Эта идея восходит к Глину Исааку^[38] — антропологу, который в 1960-х годах, незадолго до своей преждевременной смерти, предположил, что практика делиться пищей, хотя и занимает центральное место в человеческой эволюции, своими корнями уходит в допустимое воровство, наблюдаемое у животных. Львы, например — явные воришки: главное правило на их пиршестве: «На бога надейся, а сам не плошай». Шимпанзе воспитаннее, но им приходится выпрашивать пищу, тогда как люди могут рассчитывать, что другие сами ее предложат. Развивая эту идею после изучения племени Хадза, Ник Блертон-Джонс утверждал, что допустимое воровство — не просто стадия, через которую прошли древние протолюди: оно являет собой по-прежнему валидное объяснение причин, по которым охотники делятся мясом с товарищами. Кроме того, он заметил оттенок враждебности в процессе дележа⁹⁸.

С точки зрения логики, большое животное, убитое охотником из племени хадза, представляется самым древним примером «общественного блага» — чем-то, приносящим пользу всему сообществу. Общественное благо ставит так называемую проблему коллективного действия, которая есть не что иное, как дилемма заключенного, только в большем масштабе. Маяк — классический пример общественного блага. Это сооружение воздвигли ценой определенных затрат, но его светом может бесплатно пользоваться всякий, кто хочет провести свой корабль в порт — даже тот, кто отказался внести свою лепту в строительство. Поскольку в интересах каждого оставить оплату маяка другим, их и не строят — или, точнее, воздвигают, но причина становится ясной не сразу. Мертвый жираф, рассуждала Хоукс, немного похож на маяк: нужно, чтобы кто-то его поймал, но когда он пойман, мясо волен брать любой, даже самый ленивый человек — иначе оно просто испортится.

Так почему, спрашивала Хоукс, охотники-собиратели вообще дают

себе труд что-то делать? В поисках ответа на этот вопрос она обратилась к работам американского экономиста 1960-х Манкура Олсона. По мнению последнего, проблема общественных благ легко решается, если присутствуют достаточные социальные стимулы. Успешный торговец, желающий улучшить свое положение и репутацию в городе и готовый потратить на это немного денег, заявляет, что заплатит за маяк. Именно из-за необыкновенной щедрости и пользы для других сей акт и приносит ему славу и почет.

Аналогичным образом обстоят дела и в племени хадза: мужчины, которые сильны в охоте, получают значимые социальные награды. Их успеху завидуют другие мужчины, и, что, возможно, главное, ими восхищаются женщины. Хорошие охотники имеют больше внебрачных связей. Это справедливо не только в отношении племени хадза — то же относится к гуаякам, яномамо и другим южноамериканским племенам. Вероятно, это распространено повсеместно и ни для кого не является секретом.

А значит, одержимость мужчин убийством больших животных, мясом которых можно делиться, совершенно понятна. Такова ярко выраженная особенность самцов: где бы ни жили, они выискивают такую пищу, которой необходимо делиться — даже ценой игнорирования более целесообразной, но мелкой добычи. Взглянем на ситуацию с точки зрения самого охотника. Если он убивает цесарку, ее съедают его жена и дети. Если он убивает небольшую антилопу, то, скорее всего, немного останется и тем охотникам, должником которых он является. Но если он убивает жирафа, то получает столько мяса, что никто и не заметит, как он украдкой отдаст лучший кусок аппетитной жене соседа.

Выходит, все дело в женщинах. Почему мужчины выслеживают жирафов, хотя преспокойно могут собирать цесарок для своих семей, ясно: крупная добыча ведет к сексу. Мужчины больше заинтересованы в снабжении пропитанием своих любовниц, нежели собственных детей. Но почему охота ведет к сексу? Почему женщины награждают охотников любовью? Вот здесь-то мнения Хоукс, Хилла и Каплана резко расходятся.

Мужчины, которые сильны в охоте, получают значимые социальные награды. Их успеху завидуют другие мужчины, и, что, возможно, главное, ими восхищаются женщины.

Согласно первой, то, что привлекает — неосяземо. Для женщин притягателен сам запах успеха, который они называют «социальным вниманием». Дамы не получают ничего, кроме повышения статуса. Хилл и Каплан думают иначе. Для женщин существуют очень даже осязаемые выгоды, утверждают они — лучшие куски мяса. Не все части жирафа одинаково вкусны. Охотник, убивший животное, запросто может оставить лучшие куски себе и использовать их непосредственно для подкупа женщин, с которыми хотел бы завязать роман.

Тайна, почему никто не возится с цесарками, раскрыта: практика делиться пищей, далекая от выполнения по принуждению, представляет собой непосредственный реципрокный акт, каковым она является у шимпанзе и представителей племени гуаяков. Мы снова возвращаемся к самцам шимпанзе из Гомбе (которая, кстати, находится не так далеко от территории хадза), отправляющимся на охоту за колобу сами, чтобы накормить готовых к оплодотворению самок. Реципрокность в данном случае просто измеряется в иной валюте — в сексе.

Как бы там ни было, Хилл и Каплан ставят под вопрос допущение Хоукс о том, что мужчины только выиграют от поимки цесарок. Пока существует обычай делиться мясом крупной добычи, мужчины хадза, охотясь на крупную дичь, потребляют существенно больше калорий. Крупный размер туши с избытком компенсирует нерегулярность, с которой ее добывают. Хил и Каплан подсчитали, что в случае с племенем гуаяков охота на пекари дает около 65 тысяч калорий за час работы, тогда как поиск личинок насекомых — занятие гораздо менее прибыльное: оно приносит лишь 2000 калорий в час. Конечно, придется поделиться пекари с остальными членами рода и, в среднем, вам останется только около 10 % мяса. А вот личинок придется отдать всего 60 %. Но 10 % от 65 тысяч калорий все равно больше, чем 40 % от 2000. Выходит, мужчинам-гуаякам выгоднее охотится на свиней, чем обирать личинки.

Хилл и Каплан утверждают: «Ни один из представленных в обзоре Хоукс фактов не может считаться доказательством того, что охотники не просто меняют мясо на другие блага и услуги. Это ключевой фактор. Ибо, если такой обмен общепринят, крупная добыча не является общественным благом и никакой проблемы коллективного действия в данном случае не возникает»⁹⁹. В большинстве обществ охотников-собирателей наблюдается ярко выраженная предвзятость в дележе: нуклеарная семья охотника получает большую долю — особенно от маленьких животных. А это наводит на мысль, что охотник сохраняет

определенный контроль над распределением мяса. Последнее явно противоречит гипотезе допустимого воровства. В племени гунвинггу (Арнемленд, Северная Австралия) успешные охотники получают в итоге больше мяса для своих семей, чем остальные, и идут на все, лишь бы облагодетельствовать родственника больше, чем не родственника. В племени гуаяков пищу иногда оставляют даже тем, кто по каким-либо причинам не участвовал в дележе. Но, что самое странное, мужчина, убивший животное, обычно съедает меньше положенной ему доли. Все эти особенности не являются свидетельствами соперничества за мясо, подразумеваемого теорией допустимого воровства.

Весь вопрос в том, кому принадлежит власть: имущим или неимущим. Если дележ пищи — это реципрокность, то распоряжаются первые, а если допустимое воровство — вторые. Даже когда охотник из племени хадза наперед знает, что потеряет жирафа в результате допустимого воровства, он все равно может повлиять на дележ: его цель — перевести неожиданный излишек мяса жирафа в менее скоропортящуюся валюту. Поэтому он делится им со своей супругой и родственниками, с потенциальными партнерами и друзьями, от которых получал в прошлом или ожидает получить в будущем ответную услугу. Это, во-первых, обеспечивает определенную стабильность в снабжении мясом, так как позволяет впоследствии ожидать доли добычи других, а во-вторых, повышает его престиж.

На возражения оппонентов Хоукс отвечает собственными выпадами. Доказательств строгой реципрокности мира Хилла-Каплана, говорит она, просто напросто не существует. Плохих охотников и халевщиков не наказывают. И все же есть ленивые и некомпетентные. Да, они лишаются социального внимания, но они не лишаются мяса. Зачем же другие их кормят?

Социальный рынок

И спор продолжается. Возможно, он отражает некие культурные различия между племенами аче и хадза. Или даже между мужским и женским полом Хоукс и Хилла. И все же, рискуя вызвать негодование обеих сторон, я думаю, что, в сущности, они говорят одно и то же. Хоукс утверждает, что отдача, которую получает хороший охотник, заключается не в мясе, а в престиже. По мнению Хилла и Каплан, он охотится потому, что есть отдача. Их спор напоминает более старую дискуссию, развернувшуюся в антропологии между «субстантивистами» и «формалистами» и достигшую своего пика в 1960-1970-е годы. Как и все разногласия в научных кругах, ее яростность, по большому счету, объяснялась только тем, что ставки были крайне малы — между точками зрения двух школ существовало лишь крошечное различие. Подобно Хиллу и Каплану, формалисты полагали, что открытия в экономике применимы к племенным обществам и решения представителей последних можно анализировать точно таким же образом, как и решения людей в западных рыночных странах. Следовательно, для формалиста источник рынка — со всеми предоставляемыми им возможностями обмена различными товарами, использования разделения труда и страхования от зависимости от одного конкретного блага — может крыться в реципрокной практике делиться пищей, принятой в родах охотников-собираателей¹⁰⁰.

Субстантивисты, напротив, убеждены в неприменимости законов экономики к примитивным обществам, поскольку люди в них вообще не состоят в рыночных отношениях. Они не являются свободными агентами, определяющими свои личные интересы в бесстрастном мире торговых центров. Их стихия — переплетение социальных обязательств, родственных связей и отношений власти. Причина, по которой человек делится пищей, действительно может заключаться в реципрокной страховке. Однако не исключено, что он связан обычаем или делает это из страха перед наделенным властью реципиентом.

Хоукс в лучших традициях субстантивизма восстает против грубой экономики реципрокного дележа. Как я уже говорил, это чистейшее буквоедство: современная экономика стремится выйти за пределы идеального рынка и учесть «иррациональные» причины, определяющие те или иные решения. *Даже если Хоукс права и мужчины из племени*

хадза действительно охотятся ради престижа, а не для того, чтобы отплатить услугой за услугу, это отнюдь не мешает рассматривать их мотивы с беспощадно экономической точки зрения: охотники конвертируют мясо жирафа в долгоиграющий и ценный продукт — престиж, который позже будет превращен в иную валюту преимущества. Ричард Александер называет обмен конкретных благ на абстрактные «косвенной реципрокностью»¹⁰¹.

Я не верю, что предположение, что в действиях охотников-собирателей совсем уж нет далеких отголосков истоков финансовых деривативов в современных рынках. Когда мужчина племени хадза делится мясом в ожидании некой будущей отдачи, он, по сути, покупает дериватив, позволяющий ему хеджировать риск. Согласно Хиллу и Каплану, он заключает договор на обмен плавающей нормы прибыли от своей охоты на более фиксированную, достигаемую всей группой. Он — как фермер, заключающий договор на получение фиксированного дохода от своей пшеницы за шесть месяцев путем продажи форвардного контракта или покупки фьючерсов. Он — как банкир, выдавший крупный заем с плавающей процентной ставкой и решивший хеджировать свое положение, подписав договор на своп (или даже свопопцион) с другим банком: согласие осуществить серию плавающих выплат, привязанных к краткосрочными процентным ставкам, в обмен на получение серии фиксированных платежей. Для этого он ищет партнера, который желает противоположного.

Согласно Хоукс, охотник снижает свою зависимость от одной валюты (мясо), покупая другую (престиж). Так компания, которая может дешево взять заем в долларах, вправе обменять его на заем в евро — для хеджирования риска убытков вследствие изменения валютного курса. Аналогии далеко не точные, но принципы — одинаковы: один человек стремится снизить риск, меняясь с другим или с другими. Те, кто скептически настроен по отношению к охотникам-собирателям — дескать, они чересчур уж несведущи в таких вопросах, — сильно заблуждаются. Их мозг такой же, как наш, а чутье на хорошую сделку столь же остро (в их культурной среде), как и чутье любого брокера на чикагской товарной бирже. Торговцы деривативами оправдывают свою деятельность тем, что помогают снизить риск путем сведения друг с другом субъектов с разными рисками. Фьючерсный рынок или рынок свопов, утверждают они, приносит пользу всем. Это не игра с нулевой суммой. Не имея возможности обмениваться рисками, субъекты предпринимательской деятельности подвергаются большему риску — за

что приходится платить. Тот же аргумент справедлив и в отношении истоков охоты и практики делиться пищей. Охота — опасное предприятие, и дележ снижает ее рискованность. Все только выигрывают¹⁰².

Если пример племени хадза кажется вам слишком отвлеченным, рассмотрим похожую проблему, но гораздо более близкую: неожиданное везение. На свете есть много людей, которым богатство свалилось как снег на голову и которые вызвали крайнее возмущение в своих сообществах тем, что не поделились им. Одна женщина из Сан-Франциско, заработавшая много денег за роль в фильме «Наверное, боги, сошли с ума», все потратила на себя и спровоцировала этим настоящий скандал¹⁰³.

Маршалл Салинз^[39] убежден: причина, по которой охотники-собиратели обычно столь ленивы («работают» намного меньше часов, чем занимающиеся сельским хозяйством) и не стремятся к богатству, заключается в том, что в их эгалитарных обществах накопить слишком много равнозначно отказу этим поделиться. Следовательно, гораздо разумнее хотеть малого и, тем самым, достичь всего, что хочется. Охотники-собиратели, говорит Салинз, открыли иной путь к изобилию — путь, указанный Дзэн-буддизмом. Они трудятся достаточно усердно, чтобы удовлетворить различные стремления и нужды, а затем останавливаются, дабы в дальнейшем не возбудить зависти окружающих¹⁰⁴.

8 августа 1993 года Маура Берк выиграла в национальную ирландскую лотерею 5 миллионов фунтов стерлингов. 450 человек, жившие в крошечной деревушке Леттермор, обрадовались за везучую соседку и закатили вечеринку. Муж миссис Берк умер через месяц после свадьбы, и детей у нее не было. Какие только планы не строили деревенские жители! Но Берк ничем с ними не поделилась. Те, естественно, возмутились. «Мы не видели ни пенни из ее выигрыша», — с гневом поведал журналистам один из леттерморцев.

В итоге миссис Берк начали угрожать смертью, и она переехала в Лондон. Удача заставила ее покинуть родной дом. А все почему? Она не пожелала делиться¹⁰⁵.

На первый взгляд, наказание миссис Берк — в лучших традициях допустимого воровства Хоукс. Сообщество не просто ждало от нее щедрости, оно наказало ее за то, что она не была проявлена. *Впрочем, можно посмотреть на это и с другой стороны — так же, как Хилл и*

Каплан. Подобно игроку в дилемме заключенного, миссис Берк вдруг изменила после многолетнего сотрудничества, и у партнеров возникло желание ее проучить. Понимая, что соседи никогда не смогут отплатить ей равной щедростью, Берк не видела веских причин делиться с ними. Между тем, любой удачливый охотник-абориген твердо знает: однажды наступит и его черед получать, а не отдавать, и когда это случится — всего лишь вопрос времени. Образно говоря, над его решением нависает длинная тень будущего.

Миссис Берк случайно повезло. В обществе эскимосов скопидомничать запрещено. Богатых людей, уличенных в жадности, иногда убивают.

Подарки как оружие

На первый взгляд, все это отлично объясняет, почему люди с таким энтузиазмом сотрудничают друг с другом. Тем не менее такое толкование нельзя считать абсолютно удовлетворительным. Почему? Основные причины указал блестящий израильский ученый Амоц Захави, привыкший запускать лис в интеллектуальные курятники. Он изучает арабских кустарниц, как и многие птицы средних размеров, обитающих в теплых краях и живущих не парами, а более крупными семейными группами. В последних «подростки» помогают родителям выхаживать новых птенцов. Обычно биологи не испытывают трудностей в объяснении помощи по гнезду. В конце концов, находясь поблизости и знакомя братьев и сестер с этим миром, подростки увеличивают свои шансы перенять роль, связанную с размножением и выведением потомства. Это система, управляемая nepoтизмом и эгоизмом.

Но Захави энтузиазм подростков озадачил. Они не только отчаянно конкурируют за право приносить пищу в гнездо, следить за хищниками и охранять территорию от соседей — их энтузиазм кажется на удивление нежеланным. Доминирующие особи фактически мешают подчиненным оказывать помощь, хотя должны бы, полагал Амоц, паразитировать на стараниях своих младших братьев.

Захави утверждает, что помощники вообще не гонятся за nepoтическими наградами, а стремятся к так называемому социальному престижу. Рьяная и энергичная помощь, пишет он, акцентирует преданность птицы семье, что, в свою очередь, требует преданности от других партнеров. Такая мысль привела исследователя к переоценке брака — по крайней мере, у птиц. *«Полагаю, даже в сотрудничестве двоих, большая часть инвестиций может расцениваться как реклама качеств инвестора, а также его мотивов к продолжению сотрудничества. Это позволяет снизить склонность партнера к мошенничеству или отлыниванию».* Иными словами, вывод Захави подразумевает, что щедрость и великодушие порой используют в качестве оружия¹⁰⁶.

Отголоски этой странной двусмысленности можно найти и в человеческих культурах. В любой заданный промежуток времени в Британии около 7–8 % экономики сосредоточено на производстве будущих подарков. В Японии эта цифра, вероятно, еще выше. В

основном речь идет об антикризисной промышленности. Об этом явно свидетельствует рвение, с которым в последние несколько десятилетий производители холодильников и плит вкладывают средства в изготовление товаров, спрос на которые, в большей своей части, определяется свадебным и рождественским рынками — например в тостеры и кофе-машины. Таким образом, они застраховались от рецессий. Но зачем люди дарят друг другу подарки? Отчасти чтобы проявить свое доброе к ним отношение. Отчасти чтобы отстоять собственную репутацию щедрого человека. А отчасти чтобы связать реципиентов обязательством ответить тем же. Подарки очень легко превращаются во взятки.

Возьмем обычай *kula*, практикуемый на островах Тробриан. *Kula* — это обмен ожерелий из ракушек на браслеты на предплечье. Острова образуют круглый архипелаг: ожерелья дарят тем, кто живет на них по часовой стрелке, а браслеты — тем, кто против. Два типа подарков путешествуют по бесконечному кругу — процедура чрезвычайно бессмысленная, но невыразимо важная. Почему дарение презентов является столь навязчивой идеей?

В 1920-х годах французский этнограф Марсель Мосс написал свой знаменитый «Очерк о даре», в котором выдвинул следующую теорию: дарение подарков в доиндустриальных обществах представляет собой способ заключения договоров с незнакомцами. В отсутствие государства, которое бы гарантировало мир, эту функцию выполняют презенты. В 1960-х годах Маршалл Салинз заметил одну весьма любопытную черту, присущую обществам во всем мире. Чем ближе родство между дарителем и одариваемым, тем меньше необходимость в ответном равноценном подношении. Внутри семьи, писал Салинз, существует «генерализованная реципрокность», под которой он понимал отсутствие реципрокности вообще: люди просто дарят друг другу подарки, не ведя счет, кто кому сколько должен. В деревне или племени, напротив, нужно быть крайне внимательным и не забывать дарить ответные — эквивалентные — подарки. Между племенами существует так называемая негативная реципрокность — довольно невразумительный термин Салинза, означающий кражу или попытку получить нечто, затратив на это меньше, чем оно стоит. Истинная реципрокность — ценность за ценность — практиковалась только между неродственными союзниками.

Бесплатного сыра не бывает. Даже в наиболее утонченных

и искушенных европейских кругах дорогой подарок всегда вызывает у нас чувство, будто мы чем-то обязаны дарителю.

Разумеется, родитель не рассчитывает на ответную щедрость ребенка, а от вора никто не ждет оплаты награбленного. Но в любом другом случае подарок делается с четким намерением получить ответный презент — причем, достаточно равноценный. Реципиенту неудобно, если ему нечего дать в ответ. Или он побаивается, как бы вы не сочли маленькую коробку конфет достаточным вознаграждением за всю ту помощь, которую он вам так или иначе оказал. Даже если плата осуществляется в совершенно иной валюте, смысл дарения — это обмен. На мой взгляд, есть только одно исключение — посылание цветов в больницу другу. Да и то вы ожидаете, что в случае вашей болезни он тоже пошлет вам цветы.

Этот инстинкт знаком всем. Попробуйте представить мир без него — мир, в котором окружающие не задумываются о том, насколько вы щедры, а вы не размышляете о том, насколько они благодарны. Эта неукротимая склонность рассматривать процесс дарения презентов в свете сделок (за исключением родственников) сидит глубоко-глубоко внутри каждого из нас.

Как это часто бывает, эту особенность легче заметить в чужих культурах, чем в собственной. Впервые ступив на американский берег, Колумб встретился с людьми, отделенными от всякого культурного контакта с предками европейцев десятки тысяч лет. Хотя две эти линии не имели возможности обмениваться опытом со времен мезолита, было совершенно ясно: дары выставлялись в ожидании ответных подношений. Обменом подарков, собственно, красные и белые люди тут же и занялись. *В колониальной Америке термин «индейский дар» стал означать подарок за который ждут равноценный гостинец. Презенты заведомо обязывали к ответному подарку — в этом и был весь их смысл. До сегодняшнего дня это одна из наименее непонятных культурных универсалий. Антропологи, изучавшие некое кенийское племя, поразились, как его представители преуменьшали все, что им дарили. «Каждой подаренной лошади заглядывали в рот и находили изъяны», — сетовали ученые, хотя прекрасно понимали причину. Подарки дарят с расчетом, и кенийские реципиенты знали это не хуже. Бесплатного сыра не бывает. Даже в наиболее утонченных и искушенных европейских кругах дорогой подарок всегда вызывает у нас чувство, будто мы чем-то обязаны дарителю¹⁰⁷.*

Не хуже других

Прежде чем вы обвините меня в полнейшем цинизме, хочу заметить: я отнюдь не ставлю своей целью лишить добродетель добродетели. Если вас слишком волнуют мотивы щедрых людей, значит, вы ходите кругами. Истинный альтруист не подарит ничего, ибо понимает: им при этом руководит либо тщеславие, либо ожидание ответного подарка. И в том и в другом случае он делает одариваемого своим должником. Истинно альтруистичный реципиент не оскорбит своего благодетеля, преподнеся тому презент в ответ, ибо тем самым свяжет его ненужными обязательствами (а то и вовсе намекнет, что изначальный мотив был не так уж и бескорыстен). Так, пара истинных альтруистов никогда и ничего друг другу не даст — лишь человек, лишенный всякой мотивации, способен творить добро. Здесь должно быть что-то не так¹⁰⁸.

Парадоксы в сторону. Достаточно сказать: человеческий инстинкт обмениваться подарками настолько силен, что подношения используются как оружие. Рассмотрим *потлач* — ритуальный праздник с подношением даров, во время которого практикуются намеренные попытки поставить соседей в неловкое положение собственной щедростью. Хотя эта практика известна в различных частях света, включая Новую Гвинею, наиболее широко она была распространена среди групп индейцев тихоокеанского побережья на северо-западе Северной Америки — вплоть до XIX века. Название заимствовано из языка чинуков. Больше всего подробностей мы узнали благодаря племени квакиутл с острова Ванкувер.

Индейцы племени квакиутл — непревзойденные снобы. Первостепенное значение для них имел статус, выраженный благородными титулами, а самым страшным считалось унижение. Как следствие, вся их жизнь была подчинена навязчивой погоне за статусом с одной стороны и страху позора с другой. Поскольку канадское правительство лишило племя возможности вести войны, основным оружием индейцев стала щедрость. Они раздавали свои богатства, чтобы подняться на каждую следующую ступень социальной лестницы, и лишались доброй репутации и престижа, если не могли ответить щедростью на щедрость — причем со щедрыми процентами.

Это абсурдное соревнование было крайне ритуализованным.

Специальные мероприятия — потлачи — являли собой вопиющую демонстрацию соперниками собственных щедрости и расточительности. Они отдавали друг другу одеяла, жир колюшки, ягоды, рыбу, шкуры морской выдры, каноэ и самое ценное — «медяки», листы меди, украшенные фигурками. Не удовлетворившись раздачей накопленных богатств, некоторые хозяева церемонии брались вообще уничтожать их. Один вождь попытался затушить костер соперника дорогими одеялами и каноэ, а тот вылил в пламя рыбий жир — чтобы оно не потухло. В некоторых домах, где проходил потлач, врезанные в потолок специальные фигуры изливали в огонь бесконечный поток ценного масла.

Гость должен был притворяться, что не замечает жара, хотя порой тот обжигал кожу. Иногда — к великой чести хозяина — дом сгорал дотла.

Вдохновляя сына на подвиги щедрости, одна женщина вспоминала о своем отце: «Он отдавал или убивал рабов. Он отдавал или сжигал каноэ. Он отдавал шкуры морских выдр соперникам из своего племени и вождям других племен — или резал их на куски. Ты знаешь, что я говорю правду. Это, сын мой, дорога, которую твой дед проложил для тебя и по которой ты должен идти»¹⁰⁹.

По вашему мнению, полнейший абсурд? Отнюдь. Наиболее вопиющие потлачи, разумеется, происходили достаточно редко, иначе раздавать было бы попросту нечего. Они представляли собой крайние проявления системы конкурентного аккумуляирования богатства и были четко реципрокными. Каждый дар следовало вернуть с процентами, каждое пиршество или акт уничтожения следовало превзойти другим, более грандиозным пиршеством или актом уничтожения. Некоторые потлачи включали устраиваемые двумя вождями ритуальные аукционы ценной листовой меди. Но проигравший находился всегда. В мире потлачей, реципрокность не приносила выгоду обеим сторонам.

Каков же их смысл в рациональном, экономическом мире? Ответ формалистов прост: потлач включает скоропортящиеся продукты или хрупкие предметы. Престиж же, на который их меняют — вещь долгоиграющая и движимая. Если у вождя вдруг появляется излишек пищи или масла, то сохранить его он не может. А потому устраивает пир, отдает его другим или, в крайних случаях, сжигает. Такая экстравагантность или щедрость приносят ему уважение и престиж. Это не совсем четко объясняет, почему в ход шли даже столь непортящиеся вещи, как одеяла и листовая медь, но даже здесь есть своя логика: если

на листы меди можно купить престиж, тогда... покупайте! По словам Рут Бенедикт, «эти племена использовали богатство не для получения эквивалентной его стоимости в экономических благах, но как фишки с фиксированной стоимостью в игре, в которой мечтали победить»¹¹⁰.

Тем не менее попытка рассматривать потлачи как рациональные стратегии, позволяющие пожинать плоды реципрокности, кажется притянутой за уши. Для меня это эгоистичный и хитрый метод эксплуатации человеческой склонности попадаться на удочку реципрокности, некая разновидность паразитизма на взаимности. Потлачи устраивались по одной-единственной причине: люди инстинктивно не могли противиться соблазну ответить на щедрость щедростью.

Сейчас объясню. Потлачи не были свойственны исключительно племени квакиутл и его соседям. Стараясь перещегоолять друг друга в подношении подарков, европейские монархи завоевывали расположение как ближайших соседей, так и высокопоставленных уроженцев Востока. Посол ронял престиж своей страны, если дары, которые он привозил с собой, оказывались недостаточно ценными. Коллегам по офису или соседям, получившим на Рождество подарки более дорогие, чем они подарили сами, это чувство знакомо. Знакомо оно и предпринимателям, приехавшими в Японию с «неправильными» презентами. Дофин явно оскорбил Генриха V, преподнеся ему на коронацию теннисные мячики. Да и вы бы обиделись, если бы на день рождения получили зубную щетку. Да, подарки могут быть настоящим оружием.

На всех островах Тихого океана жители обменивались подарками. Это были настоящие битвы, в ходе которых каждый стремился пустить как можно больше пыли в глаза другому. В 1918 году, например, один тробрианец оскорбил другого, усомнившись в качестве бататов, выращенных в деревне Вакайсе. Ее жители в ответ оскорбили представителей деревни Какуаку. Вожди деревень поддерживали своих — ситуация накалилась. В итоге, жители Вакайсе собрали огромный ящик объемом 14,5 кубических метра, наполнили его бататами и доставили в Какуаку. На следующий день ящик вернули — он был полон бататов, выращенных в Какуаку. Мы могли бы наполнить его еще дважды, заявили жители Какуаку, но это было бы оскорбительно. Мир был восстановлен.

Описание типичного обмена бататами на островах Тробриан, предложенное Малиновским и известное как *buritila'ulo*, замечательно передает далекую от альтруизма атмосферу, окружающую факт дарения.

В качестве другого примера он приводит взаимоотношения между прибрежными рыбаками и бататоводами. Первые пристрастились к добыче жемчужин и нашли это дело крайне прибыльным: на заработанные деньги они могли купить необходимые им бататы и рыбу. Но бататоводы упрямо отдавали им бататы бесплатно. В итоге рыбаки отказались от добычи жемчужин: им пришлось ловить рыбу, чтобы отдавать ее бататоводам в обмен на бататы. Подарок создает обязательства, а значит — это оружие¹¹¹.

Впрочем, он становится им только в том случае, когда возникает чувство долга. Дарение подарков и соревнования в щедрости не являются изобретениями, придавшими форму нашей человеческой природе. Это способ эксплуатации уже существующей природы, свойственного нам уважения к щедрым и неуважения к скупым. Откуда у нас такой инстинкт? Все просто: нетерпимый к скупости человек эффективно контролирует систему реципрокности, получая свою долю везения других. Так, в племенном обществе, где стоит задача — связать другого обязательством, дарение подарков совершенно не является дарением как таковым. Это — отработка инстинкта реципрокности (а иногда — и вовсе паразитирование на нем).

Если это так, то этот инстинкт должен выявляться в ходе экспериментов подобно тому, как обнаруживается выделение слюны у собаки в ответ на сопровождающий пищу звуковой сигнал. Но так ли это на самом деле?

Глава седьмая. В которой эмоции спасают нас от рационального идиотизма

Теории нравственных чувств

«Открытие, что склонности к альтруизму определяются выгодой генов, является одним из наиболее волнующих в истории науки. Впервые это осознав, я надолго потерял сон. Ночами я ворочался в постели, пытаясь найти некую альтернативу, которая бы в столь грубой форме не ставила под сомнение мое чувство добра и зла. Это открытие подрывает всякую приверженность моральным принципам — разве не глупо сдерживать себя, если нравственное поведение — всего-навсего очередная стратегия, преследующая интересы генов? Мне неловко это говорить, но, невзирая на все мои старания объяснить натуралистическую ошибку, некоторые студенты покидали мои курсы с наивным представлением о теории эгоистичного гена, которая, казалось им, оправдывала эгоистичное поведение».

Рэндольф Несс, 1994112

Изолированный остров Маку, расположенный в центральной части Тихого океана, населен свирепым полинезийским народом калуаме. Последний занимает уникальное место в истории науки из-за двух исследований, проведенных в одно и то же время и посвященных одному и тому же человеку — богатому местному вождю по имени Большой Кику. Первое исследование затеял экономист, интересовавшийся реципрокным обменом, а второе — антрополог, ищущий доказательства врожденного бескорыстия у людей. Оба эксперта заметили одну особенность Большого Кику: в качестве выражения верности он заставлял всех своих подчиненных делать на лице татуировку. Однажды вечером, как только стемнело и оба ученых в молчании уселись ужинать, в лагерь забрели четверо напуганных и голодных мужчин. Они попросили Большого Кику дать им немного маниоки. На что тот отвечал: «Если вы сделаете на лице татуировки, то получите корень маниоки утром».

Оба исследователя оторвались от еды: происходящее их явно

заинтересовало. «Откуда, — удивлялся экономист, — эти четыре человека знают, что Большой Кику сдержит слово? Он может татуировать их и не накормить».

«Я просто не верю, что Большой Кику говорит это всерьез, — возражал антрополог. — Думаю, он просто хитрит. Мы-то с тобой знаем, какой он милый парень. Уж конечно он не откажет в пище человеку только потому, что тот не сделал татуировку!»

В ту ночь они долго спорили, потягивая виски, а когда проснулись на следующее утро, солнце было уже высоко. Вспомнив о четырех голодных беглецах, они спросили Большого Кику, что произошло. Вот каков был ответ:

«Все четверо ушли на рассвете. Но, раз уж вы такие умные, я загадаю вам загадку. Если вы ее не отгадаете, я лично татуирую вам лица. Первый человек сделал татуировку, второму было нечего есть, третий не сделал татуировку, а четвертому я дал большой корень маниоки. Теперь скажите мне, о котором из них вам нужно знать больше, чтобы удовлетворить свое любопытство относительно моего поведения? Если вы спросите о том, кто неважен, или не спросите о том, кто важен, вы проиграете, и я украшу ваши лица татуировками». И Большой Кику громко рассмеялся.

Как вы, наверное, уже догадались, в реальности не существует ни острова Маку, ни народа калуаме, ни вождя-философа по имени Большой Кику. Но поставьте себя на место каждого из двух ученых и ответьте на вопрос. Это известная психологическая головоломка — так называемый тест Вейсона. Обычно используются четыре карты: от вас требуется проверить определенное правило «если — тогда», перевернув минимальное их количество. Решение одних тестов Вейсона дается на удивление трудно (например в случае абстрактной логики), других — на удивление легко. В общем, чем больше задача представлена как общественный договор, который нужно проконтролировать, тем легче люди ее решают — даже если сам договор им крайне чужд, а социальный контекст незнаком.

Я слегка приукрасил версию теста Вейсона, рассказанную супружеской четой — Ледой Космидес и Джоном Туби, психологом и антропологом. Это они придумали Большого Кику и его культуру, создав совершенно незнакомый мир, в который испытуемые не могли привнести свои предрассудки.

Задача экономиста относительно проста. Из 75 студентов Стэнфордского университета три четверти решили ее правильно. Если

вы помните, ему хочется знать, сдержит ли Большой Кику свое обещание. Значит, следует спросить, дал ли он пищу первому человеку (который сделал татуировку) и сделал ли татуировку второй (который ушел голодным). Два других не важны, поскольку Большой Кику не нарушил данное им слово, если отказался накормить того, кто татуировку не сделал, или тем более если все же накормил четвертого, не сделавшего татуировку (он просто сказал, что если человек сделает татуировку, он его накормит; а вот что будет, если не сделает — не сказал).

Задача антрополога логически схожа, но оказывается гораздо сложнее. Когда ее задали студентам Стэнфордского университета, большинство решили ее неверно, как бы тщательно сформулирована она ни была¹¹³. Антрополог ищет доказательства того, что Большой Кику всегда щедр — он дает людям еду вне зависимости от того, соглашаются те сделать татуировки или нет. Следовательно, антропологу интересен только третий и четвертый человек: тот, кто не сделал татуировку (и мог быть накормлен) и тот, кого накормили (хотя он мог не сделать татуировку). Первые два неважны, поскольку Большой Кику не был щедр ни к одному из них.

Почему же вторая задача гораздо сложнее? Ответ затрагивает самую суть вопроса, поставленного в шестой главе: обладают ли люди инстинктом отвечать взаимностью и следить, чтобы остальные поступали так же. Экономист ищет обманщиков — тех, кто не держит своего слова. Идея знакома всем нам и приходит в голову совершенно естественно и легко. Антрополог ищет альтруистов, которые предлагают сделку и выполняют свою часть вне зависимости от обстоятельств. Во-первых, это весьма необычное поведение, примеры которого не так-то просто найти. А во-вторых, подобные поступки другого человека не представляют угрозы вашим личным интересам. Если некто предлагает оплатить ваш обед, вас беспокоит не сама по себе щедрость — вы переживаете за возможное отсутствие настоящей щедрости: а не намерен ли он, часом, попросить об ответной услуге?¹¹⁴

Большой Кику не являлся единичным экспериментом — это была часть длительной серии исследований, в ходе которых психологи старались понять: что же именно делает один тест Вейсона трудным, а другой легким. Постепенно круг потенциальных объяснений сужался. Собственно, все началось с открытия: законы мышления и логики — суть не одно и то же. Это разные вещи, очень разные. Оказалось, что

знание контекста и предыстория значения не имеют. Логическая простота означает очень мало: некоторые сложные тесты Вейсона легко решаются. Тот факт, что задача представлена в виде общественного договора, тоже не важен. Все дело в том, кого надлежит выявить испытуемому: альтруистов или обманщиков (то есть, тех, кто получает прибыль, не произведя соответствующих затрат). Как правило, поиск альтруизма дается плохо — гораздо лучше получается обнаружить мошенничество. С трудом решаются тесты, где довольно сложно угадать затратность и прибыльность различных действий. Непросто выявить прибыли и убытки, если те в некотором смысле не являются противоправными. А когда один студент адаптировал тест Вейсона специально для племени ачуар (Эквадор), представители которого почти полностью изолированы от контактов с западным миром, были найдены четкие доказательства: обнаружение обманов в общественных договорах им тоже дается гораздо легче, чем любые другие формы рассуждения¹¹⁵.

Вкратце, тест Вейсона затрагивает ту часть человеческого мозга, которая представляет собой беспощадную и до жути сфокусированную вычислительную машину. К любой задаче она подходит как к общественному договору, заключенному между двумя людьми. И ее основная функция — поиск способов проверки потенциальных нарушителей договора. Это своеобразный орган обмена.

Тест Вейсона затрагивает ту часть человеческого мозга, которая представляет собой беспощадную и до жути сфокусированную вычислительную машину. К любой задаче она подходит как к общественному договору, заключенному между двумя людьми.

Ну разве не смешно? Как может некая часть мозга инстинктивно «знать» теорию общественного договора? Неужели Руссо каким-то образом проник в гены? С равным успехом мы могли бы утверждать, будто мозг знает основы исчисления, потому что спортсмен в состоянии поймать мяч, рассчитав траекторию его полета. Или грамматику — потому что любой человек всегда сообразит, как образовать прошедшее время от ранее неизвестного ему глагола. Точно так же можно было бы заявить, будто глаз разбирается в высшей физике и математике, поскольку слегка адаптирует цвет объекта сообразно с общим цветом фона, тем самым делая поправку на красноту вечернего света. И первое,

и второе, и третье утверждения одинаково абсурдны. Орган обмена лишь автоматически задействует специализированные механизмы вывода, выработанные естественным отбором для обнаружения нарушений общественных договоров, заключенных между двумя сторонами. В каких бы месте и культуре мы ни жили, мы знаем основы анализа рентабельности обмена. У нас просто нет органов, которые фиксировали бы другие, логически сравнимые, но предписанные обществом события — например ошибки или нарушение правил, не связанные с общественными договорами. Не сильны мы и в обнаружении иррациональных ситуаций, в которых игнорируются назначенные правила, не имеющие социального значения. На свете есть люди с определенными повреждениями мозга — они не утратили ничего, кроме способности рассуждать о социальном обмене. И есть люди (в частности, большинство шизофреников), которые, наоборот, проваливают большинство тестов по интеллекту — за исключением тех, что касаются рассуждений о социальном обмене. Какой бы нечеткой эта концепция ни казалась, мозг животного под названием человек явно включает орган обмена. Далее мы убедимся: несмотря на всю свою кажущуюся дикость, эту идею подтверждают и результаты неврологических исследований¹¹⁶.

Взять хотя бы наше отношение к сверхъестественному. Во всем мире люди антропоморфизируют мир природы, рассматривая его не иначе, как систему социальных обменов. «Боги разгневаны из-за того, что мы натворили», — говорим мы, стремясь оправдать поражение в Троянской войне, нашествие саранчи в Древнем Египте, засуху в пустыне Намиб или чье-то невезение. Лично я часто колочу и ругаю непослушные инструменты и машины, проклиная мстительность неодушевленных предметов. Угождая богам жертвами, угощениями или молитвой, мы ждем, что они вознаградят нас военной победой, хорошим урожаем или билетом в рай. Наш упорный отказ верить в удачу и склонность объяснять происходящее либо неким наказанием за нарушенное обещание, либо наградой за хороший поступок, мягко говоря, весьма своеобразны и совершенно не зависят от степени набожности¹¹⁷.

Мы не знаем, где именно находится орган обмена и как он работает, но он точно у нас есть. Появилась эта удивительная гипотеза недавно, на стыке психологии и экономики. Человеческий мозг не лучше мозга животных — он другой. Он наделен особыми способностями,

позволяющими ему, во-первых, эксплуатировать реципрокность, во-вторых, обмениваться услугами и, в-третьих, извлекать выгоды из социального образа жизни¹¹⁸.

Месть иррациональна

Биологи открыли nepoтизм и реципрокность в 1960-х годах, подхватив вирус личной выгоды. Они вдруг начали спрашивать обо всем происходившем: «Какая в этом польза для индивида?» Не для вида, не для группы — для индивида. Поиски ответа привели их к увлечению сотрудничеством у животных, а оттуда — к первоочередной важности гена. Поведение, которое не отвечает интересам индивида, может отвечать интересам его генов. Таким образом, материальные эгоистичные интересы генов стали девизом биологии.

Впрочем, в последние годы произошла одна весьма любопытная вещь. Экономисты, построившие всю свою дисциплину на вопросе «какая в этом польза для индивида?», включили задний ход. С недавних пор большинство инноваций в экономике базируются на открытии того, что в своих поступках люди руководствуются не только материальной личной выгодой, но и чем-то совсем другим. То бишь если биология скинула пушистый коллективизм и облачилась во власяницу индивидуализма, то экономика двинулась иным путем: она задалась целью объяснить, почему люди делают то, что противоречит их личным интересам.

Если вы любезны и внимательны по отношению к другим людям потому, что от этого чувствуете себя лучше, тогда ваше сопереживание эгоистично, а не бескорыстно.

Наибольших успехов в этом направлении добился экономист Роберт Фрэнк. Он выдвинул теорию эмоций, основанную на комбинации новой циничной биологии и менее сосредоточенной на выгоде экономики.

Может показаться странным, что человек, написавший учебник по макроэкономике, вдруг полез в область, где и психологи-то ковыряются с трудом, и объясняет функции эмоций. Но именно об этом Фрэнк и говорит. Человеческие мотивы (будь они материальны и рациональны или нет) — дело экономики.

Роберт Триверс, привнесший геноцентрический цинизм в сферу биологии, писал: «Модели, пытающиеся объяснить альтруистичное поведение с точки зрения естественного отбора, лишают альтруизм

альтруизма»¹¹⁹. В социальных науках эта идея бытует давно, она знакома как философам Глазго XVIII века, так и современным экономистам, вроде Амартии Сена: если вы любезны и внимательны по отношению к другим людям потому, что от этого чувствуете себя лучше, тогда ваше сопереживание эгоистично, а не бескорыстно. Аналогична ситуация и в мире биологии: рабочий муравей вкалывает девственником в интересах своих сестер не из великодушия своего маленького сердечка (органа, которого в привычной нам форме у него нет), а из эгоизма его генов. Летучая мышь — вампир кормит своих соседей по здравым, исключительно корыстным причинам. Даже бабуины, обменивающиеся взаимными социальными услугами — и те скорее рассудительны, чем добры. То, что считается добродетелью, уверен Майкл Гизелин, есть форма корыстных интересов. (Христианам следует крепко задуматься, прежде чем праздновать свое превосходство: согласно их учению, лишь добродетельные попадают в рай — хорошенькая взятка, чтобы апеллировать к их себялюбию)¹²⁰.

Христианам следует крепко задуматься, прежде чем праздновать свое превосходство: согласно их учению, лишь добродетельные попадают в рай.

Ключом к пониманию теории эмоций Роберта Фрэнка является различие между поверхностной рациональностью и элементарным здравым смыслом. Фрэнк начинает свою эпохальную книгу «Passions within Reason» (Страсти с расчетом) описанием кровавой расправы неких Хатфилдов над некими Маккоями. Убийцы в своем акте ненужной мести проявили иррациональность, которая, в свою очередь, повлекла за собой ответную месть.

Любой рациональный человек не стал бы продолжать вражду — как из чувства вины или стыда не стал бы красть бумажник друга. Эмоции — глубоко иррациональные силы, утверждает Фрэнк. Их нельзя объяснить личной материальной выгодой. Тем не менее они возникли. И возникли, как и все остальное в человеческой природе, не просто так.

Муравьи, воспитывающие своих сестер, а не собственных дочерей, на первый взгляд, кажутся нерациональными. Если уж на то пошло, даже мыши, растящие дочерей, а не ухаживающие за собой, похоже, игнорируют собственную материальную выгоду. Но стоит копнуть чуть глубже, стоит добраться до генов, как все становится ясно. Муравьи и мыши бескорыстно служат материальным интересам эгоистичных генов.

Так и люди, пишет Фрэнк, позволяющие управлять своей жизнью эмоциям, а не рациональности, могут приносить сиюминутные жертвы, но в конечном счете принимают решения, способствующие их благополучию. Заметьте, я не употребляю слово «эмоция» в значении «аффект»: истеричные индивиды и параноики могут казаться крайне нерациональными, но они находятся во власти аффекта, а не специфической эмоции. Нравственные чувства, какие Фрэнк, а до него Адам Смит, называли эмоциями — это механизмы, обеспечивающие эффективное использование общественных отношений высокосоциальными существами к долгосрочной выгоде их генов. Это способ уладить конфликт между краткосрочной целесообразностью и долгосрочной рассудительностью в пользу последней¹²¹.

Связанные обязательствами

Для всего вышеизложенного Фрэнк предлагает термин «проблема достоверности обязательств». Чтобы получить долгосрочную выгоду от сотрудничества, иногда требуется преодолеть сиюминутный соблазн и на время отказаться от преследования личных интересов. Даже если вы это знаете и решили получить долгосрочную выгоду, как вы убедите других в том, что выбрали именно такой курс? Экономист Томае Шеллинг^[40] иллюстрирует проблему достоверности обязательств так называемой дилеммой похитителя. Допустим, бандит смалодушничал и пожалел, что взял в плен свою жертву. Он предлагает ее отпустить, но только если та согласится не давать против него показаний. С другой стороны, он понимает: если отпустит ее, она, конечно, преисполнится благодарности, но у нее не будет ровным счетом никаких причин не нарушить свое слово и не отправиться напрямик в полицию. К тому моменту она будет уже не в его власти. Жертва, естественно, уверяет похитителя, что не сделает ничего такого, но ее слова неубедительны — похититель знает, что они яйца выеденного не стоят, ничего не мешает ей солгать. Фактически дилемма стоит перед жертвой, а не перед преступником. Каким образом она может гарантировать исполнение своей части сделки? Как она может убедить злодея в том, что нарушение их соглашения дорого ей обойдется?

Никак. По Шеллингу, жертва должна каким-то образом скомпрометировать себя саму: признаться в некоем ужасном преступлении, совершенном в прошлом — чтобы похититель тоже мог свидетельствовать против нее. Подобное обоюдное сдерживание станет гарантией того, что каждый сдержит данное им слово. Но сколько жертв похищений имеют за душой нечто столь же ужасное, как похищение человека? В чем им признаваться? Нет, это не реалистичный выход из ситуации, которая остается неразрешимой вследствие отсутствия имеющего силу обязательства.

В реальной жизни такого рода проблемы, однако, разрешаются гораздо легче — и по весьма интригующей причине. Мы связываем себя достоверными обязательствами с помощью эмоций. Рассмотрим два примера, которые предлагает Фрэнк.

Первый: два друга решают открыть ресторан — один готовит еду, второй ведет бухгалтерский учет. Каждый запросто может обмануть

другого: повар — преувеличить стоимость продуктов, бухгалтер — подтасовать цифры. И второй: стадо одного фермера постоянно забредает на поле другого. Угроза иска не является правдоподобной, ибо в этом случае затраты на судебные издержки превышают нанесенный ущерб.

Рациональные люди не сумеют убедить друг друга в своей надежности и никогда не заключат сделки.

Это не заумные и не тривиальные проблемы — с подобными вещами каждый из нас сталкивается в своей жизни неоднократно. И все же ни в одном из этих случаев рациональный человек не добьется удовлетворительных результатов. Здравомыслящий предприниматель не станет открывать ресторан из страха быть обманутым, а то и сам смошенничает из страха, что его обманывает равно рациональный партнер — и, таким образом, развалит весь бизнес. Рассудительный фермер не может помешать рациональному соседу пасти свой скот на его поле, поскольку не станет тратить деньги на суды.

Искать разумное решение таких проблем и верить, что другие поступят так же, — значит прохлопать возможности. Рациональные люди не сумеют убедить друг друга в своей надежности и никогда не заключат сделки. Но в подобных случаях мы не включаем разум — мы решаем их с помощью нерациональных обязательств, обусловленных нашими эмоциями. Предприниматель не мошенничает из страха позора или чувства вины и доверяет своему партнеру, зная, что и тому позор и чувство вины не принесут удовольствия — это человек чести. Фермер обносит свои пастбища забором, понимая, что ярость и упрямство заставят соседа подать против него иск, даже если это означает полное разорение.

Таким образом эмоции изменяют вознаграждения, подразумевающиеся достоверными обязательствами, и приносят в настоящее отдаленные затраты, которые не удалось бы выявить при рациональном расчете. Ярость останавливает правонарушителей, чувство вины делает мошенничество болезненным для обманщика, зависть олицетворяет корысть, презрение вызывает уважение, позор наказывает, сострадание влечет ответное сострадание.

А любовь обязывает нас ко взаимоотношениям. Хотя она не всегда длится долго, но, по определению, все равно продолжительнее похоти. Без любви происходила бы постоянная смена сексуальных партнеров, ни

один из которых не мог бы добиться постоянной приверженности возникшей связи. Если вы не верите мне, то спросите шимпанзе или их близких родственников бонобо, ибо вышесказанное очень точно описывает их половую жизнь.

Несколько лет назад голландские исследователи обнаружили: если во время кладки яиц самец в паре маленьких птичек лазоревок ранен воробьиным ястребом, его супруга быстро находит для спаривания другого самца. Это рационально: раненый может умереть или зачахнуть, и самке будет лучше с другим самцом. Но для того, чтобы заинтересовать его в воспитании ее потомства, она должна позволить ему стать отцом. Однако для человеческого уха поведение самки невероятно бездушно и бессердечно, каким бы разумным оно ни было. Кстати, изучая животных, я заметил: они практически лишены чувства обиды и не думают о мести тем, кто причинил им вред — они просто продолжают жить. Это разумно.

Ярость останавливает правонарушителей, чувство вины делает мошенничество болезненным для обманщика, зависть олицетворяет корысть, презрение вызывает уважение, позор наказывает, сострадание влечет ответное сострадание.

Но вовсе не означает, что животное может причинять вред другому без учета последствий. Сложные эмоции, столь характерные для людей, не позволяют нам бросать раненных супругов и прощать несправедливые оскорбления. И это в конечном счете — к нашей же пользе, ибо позволяет сохранять браки в тяжелые времена и держать потенциальных оппортунистов на расстоянии. Наши эмоции, согласно Фрэнку — это гарантии наших обязательств и нашей надежности¹²².

О справедливости

В своей статье о взаимном альтруизме Роберт Триверс выдвинул похожую идею: эмоции являются посредниками между нашей внутренней расчетливостью и внешним поведением. У человека эмоции вызывают реципрокность и ведут к альтруизму тогда, когда он в конечном счете может окупиться. Мы испытываем симпатию к людям, которые альтруистичны по отношению к нам, и альтруистичны по отношению к тем, которым нравимся мы. Согласно Триверсу, моралистическая агрессия служит для насаждения справедливости в реципрокных обменах — многих излишне огорчает «несправедливое» поведение. Аналогичным образом, расчетливы эмоции благодарности и сочувствия. Психологические эксперименты показывают (а опыт подтверждает), что если некое доброе деяние стоило совершившему его человеку грандиозных усилий или неудобств, оно вызывает гораздо большую благодарность, чем совершенное с легкостью — даже если полученная выгода идентична. Нам всем знакомо чувство негодования по поводу нежелательного акта щедрости, цель которого — не сделать доброе дело, а заставить нас ощутить потребность ответить подобным. Чувства вины, утверждал Триверс, используются для «починки» взаимоотношений после того, как было обнаружено мошенничество виновного. Люди скорее совершают альтруистичные репаративные жесты из чувства вины — когда их обман стал известен окружающим. В целом человеческие эмоции представлялись Триверсу отполированным инструментарием склонного к реципрокности социального существа¹²³.

Но если этот исследователь сформулировал свою версию в терминах немедленного вознаграждения через реципрокность, то модель обязательств Фрэнка гораздо менее цинична. Она не пытается лишиться альтруизм альтруизма. В противоположность объяснениям, основанным на реципрокности и непотизме, модель обязательств все же допускает истинный альтруизм.

«Честный человек в модели обязательств — тот, который ценит благонадежность ради нее самой. То, что он может получить материальную выгоду от такого поведения, его не заботит. И именно благодаря такому его отношению, ему можно доверять в ситуациях, когда его поведение нельзя проконтролировать. Благонадежность, если она распознаваема, представляет ценные возможности, которые иначе

были бы недоступны»¹²⁴.

На это циник может возразить — и совершенно справедливо, — что репутация благонадежности, которую дает честность, сама по себе является наградой, уравнивающей затраты на случайный альтруизм. Так, в некотором смысле, модель обязательств все-таки лишает бескорыстие бескорыстия, превращая его в инвестицию в акции под названием «благонадежность», которая в будущем даст приличные дивиденды в виде щедрости других. Об этом и говорит Триверс.

Выходит, далекий от истинного альтруизма кооперативный человек просто-напросто преследует долгосрочные, а не сиюминутные личные интересы. Отнюдь не ставя своей целью низложение рационального индивида, столь любимого классическими экономистами, Фрэнк просто дает ему более реалистичное определение. «Рациональным идиотом» назвал Амартия Сен карикатуру на близорукого эгоистичного человека. Если последний принимает недальновидные решения, то он не рационален, а всего-навсего близорук. Он действительно идиот, не способный учесть эффект, оказываемый его действиями на окружающих¹²⁵.

Впрочем, если отложить подобные софизмы в сторону, теория Фрэнка весьма примечательна. В ее основе лежит идея о том, что акты истинной доброты — это та цена, которую мы платим за обладание нравственными чувствами. Чувствами, которые могут оказаться ценными в самых непредвиденных обстоятельствах. Так, когда человек голосует на выборах (иррациональная вещь, учитывая шансы повлиять на результат), дает чаевые официанту в ресторане (куда больше никогда не придет), делает анонимное пожертвование или летит в Руанду поянчить больных сирот в лагере беженцев, его поведение — даже в конечном счете — не может рассматриваться как эгоистичное или рациональное. Он — жертва чувств, направленных на достижение иной цели: вызвать доверие путем демонстрации своей способности к альтруизму. Фактически это не является альтернативой интерпретации, предложенной в предыдущей главе — мол, люди совершают добрые дела, чтобы завоевать престиж, который через косвенную реципрокность позже можно обналечить в более практичное благо. Ричард Александер не согласен с философом Питером Сингером. Последний утверждал, будто существование национальных банков крови, целиком и полностью построенных на человеческой щедрости и великодушии, доказывает: в своих поступках люди не всегда

руководствуются реципрокностью. Действительно, в Великобритании человек становится донором, не ожидая за это плату или первоочередное лечение, если ему самому понадобится кровь. Вы получаете чашечку некрепкого чая и вежливое «спасибо». Но, говорит Александер, кто из нас не робеет в присутствии того, кто только что «сдал кровь»?¹²⁶ Обычно люди не особо скрывают этот факт. Донорство крови и работа в Руанде усиливают нашу репутацию добродетельного человека и, как следствие, заставляют окружающих больше доверять нам в дилеммах заключенного. Такие поступки будто кричат: «Я — альтруист, верьте мне!»

Отсюда вывод: в ситуации, схожей с дилеммой заключенного, нравственные чувства позволяют нам правильно выбирать партнеров. Дилемма заключенного является таковой лишь в том случае, когда вы не имеете представления, можно ли доверять своему напарнику. В большинстве же реальных ситуаций вы прекрасно знаете, насколько надежен тот или иной человек. Представьте, говорит Фрэнк, что вы оставили 1000 долларов в конверте со своими именем и адресом в переполненном зале кинотеатра. Как думаете: среди ваших знакомых есть люди, которые вернут эти деньги, если найдут их? Разумеется, есть. Так вы выделяете из общего числа своих знакомых тех, на чье сотрудничество можно рассчитывать всегда и везде — включая ситуации, в которых «предательство» останется необнаруженным.

И действительно, результаты экспериментов Фрэнка четко показывают: если попросить группу испытуемых сыграть друг с другом по очереди в дилемму заключенного, но дать только 30 минут на знакомство с партнером, люди достаточно точно спрогнозируют, кто предаст, а кто будет сотрудничать (см. главу пятую). Рассмотрим, например, важность улыбки при первой встрече. Улыбка — это намек: человек желает доверять сам и пользоваться доверием других. Конечно, это может оказаться ложью, хотя многие люди уверены, что могут отличить поддельную улыбку от настоящей. Еще сложнее убедительно смеяться, если вам невесело. Что же касается румянца, то у многих людей он появляется совершенно произвольно. Выходит, наши лица и действия с обезоруживающей откровенностью выдают происходящее у нас в голове — что, разумеется, чрезвычайно вероломно с их стороны. Нечестность настолько физиологична, что ее обнаруживает даже машина — детектор лжи. Гнев, страх, вина, удивление, отвращение, презрение, грусть, горе, счастье — все эти чувства отлично распознаваемы. Причем не только в одной культуре, но на всем земном

шаре.

Нравственные чувства позволяют нам правильно выбирать партнеров.

Столь легко обнаруживаемые эмоции явно идут на пользу нашему виду — они обеспечивают доверие. Но какую выгоду они приносят отдельному человеку? Вернемся к турнирам дилеммы заключенного из третьей главы и вспомним: в мире предателей стратегия «Око за око» может одержать верх только при наличии других кооператоров. Аналогичным образом, пишет Фрэнк, в мире людей, с легкостью обманывающих и контролирующих свои лицевые мышцы — то есть хорошо умеющих лгать, — человек, не владеющий обманом в достаточной степени, будет страдать. Но если он найдет второго такого же бедолагу, то они поладят. Оба смогут доверять друг другу и избегать игр с другими. Способность выявлять людей, не являющихся приспособленцами — это преимущество. Считаться подобным нонконформистом — тоже достоинство, ибо оно привлекает других людей того же толка. Что касается эмоций, то честность — действительно лучшая политика.

Одним из ярчайших и убедительнейших примеров, предложенных Фрэнком, является вопрос справедливости. Рассмотрим игру, известную под названием «ультиматум». Адаму дают 100 фунтов наличными и просят разделить эту сумму с Бобом. Первый должен решить, сколько он собирается дать второму — но если тот отказывается, никто денег не получает. Если Боб принимает предложение, каждый получает оговоренные суммы. Поскольку Адам думает, что Боб, как и он сам, человек рациональный, логично предложить ему смехотворную сумму — скажем, 1 фунт, и оставить себе остальные 99. Рациональный Боб должен принять это предложение, ибо тогда он станет на 1 фунт богаче. Если же он откажется, то не получит ничего.

Впрочем, мало того, что очень немногие люди, играющие роль Адама, предлагают столь мизерную сумму — еще меньше бобов принимают подобные вопиющие условия. До сих пор чаще всего реальные адамы предлагали 50 фунтов. Цель игры «ультиматум» — как и множества других в психологии — в том, чтобы, обнажив всю свойственную нам иррациональность, заставить крепко призадуматься над нею. Но теория Фрэнка с легкостью объясняет эту «иррациональность». Более того, она находит ее разумной. Дело в том,

что справедливость волнует людей не меньше личной выгоды. Играя за Боба, никто не ожидает, что ему предложат столь смехотворную сумму. Потому и отказывается от нее, ибо иррациональное упрямство — наилучший способ донести до оппонента свои ожидания. То же касается и адамов: предлагая разделить деньги по справедливости — то есть пополам, — они демонстрируют собственную честность и благонадежность (вдруг в будущем появятся возможности, зависящие от доверия). Разве вы рискнете доброй репутацией среди друзей ради каких-то жалких 50 фунтов?

Но это рассуждения реципрокности, а не справедливости. Экономист Вернон Смит^[41] слегка модифицировал игру «ультиматум», показав, что она практически ничего не говорит о врожденном чувстве справедливости, зато подтверждает доводы в пользу реципрокности как основного мотива. Допустим, в группе студентов право сыграть за Адама и Боба определяется результатами теста общих знаний: набравшие больше баллов играют за первого, а остальные — за второго. В таком случае предложения Адамов, как правило, менее щедрые. То же наблюдается в ситуациях, когда, согласно правилам, Боб обязан принять предложение (так называемая игра диктатора), когда эксперимент представлен не в виде ультиматума, поставленного Адамом Бобу, а как транзакция между покупателем и продавцом, в рамках которой Боб должен назвать цену, а также когда личность Адама остается неизвестной экспериментатору. В последнем случае 70 % адамов в игре в диктатора не предлагают вообще ничего. Как будто уверены, что, не прояви они просоциальное поведение, экспериментатор в случае, если личность игрока известна) потребует деньги назад (экспериментальные сессии прибыльны).

Если основным мотивом выступает врожденное чувство справедливости, во всех этих новых обстоятельствах субъекты должны проявлять одинаковую щедрость. Но этого не происходит. Налицо ярко выраженная склонность к приспособленчеству. Тогда почему они великодушны в оригинальной версии игры? Потому что, утверждает Смит, люди одержимы идеей реципрокности. Даже когда игра проводится лишь единожды, участники стремятся защитить свою репутацию человека, который не станет чересчур явно использовать обстоятельства в собственных корыстных интересах¹²⁷.

Учите своих детей вести себя хорошо не потому, что такое поведение дорогого стоит и говорит о превосходстве,

но потому, что в конечном счете оно окупается.

Чтобы окончательно доказать свою правоту, Смит использует игру под названием «Многоножка». В ней Адам и Боб по очереди принимают решение — взять деньги или передать ход напарнику (спасовать). Чем дольше они пасуют, тем больше накапливается денег, но в итоге игра заканчивается, и деньги получает Адам. Выходит, Боб должен сам с собой договориться не пасовать на последнем ходу. Но Адам тоже понимает: если Боб решит не пасовать на последнем ходу, ему не следует пасовать на предпоследнем — и так далее, пока каждый не придет к заключению, что игру необходимо остановить при первой же возможности.

Но нет. Пасуя, люди регулярно позволяют выигрывать уйму денег другим. Дело в том, что они обмениваются — вознаграждают партнера за отсутствие эгоизма и надеются на ответную щедрость, когда придет их черед. Однако вот в чем загвоздка: систематического переключения ролей не наблюдается.

Модель обязательств, предложенная Робертом Фрэнком, в некоторых своих аспектах — идея весьма старомодная. По сути, он утверждает, что нравственность и другие эмоциональные привычки окупаются. Чем бескорыстнее и великодушнее вы себя ведете, тем больше выгод в обществе можете извлечь из сотрудничества. Хотя это и не рационально, но, отказавшись от оппортунизма, вы получаете от жизни больше. Подтекст как неоклассической экономики, так и неodarвинистского естественного отбора — рациональный эгоизм правит миром и определяет поведение людей — неадекватен и опасен. Фрэнк пишет:

«Пряник [Адама] Смита и кнут Дарвина привели к тому, что во многих промышленно развитых странах тема развития характера сегодня практически полностью забыта»¹²⁸.

Учите своих детей вести себя хорошо не потому, что такое поведение дорогого стоит и говорит о превосходстве, но потому, что в конечном счете оно окупается.

Нравственное чувство

Роберт Фрэнк — экономист, но его идеи перекликаются с трудами двух психологов. Джером Каган — специалист по детской психологии, чьи исследования наследственности, развития и формирования личности привели его к акцентированию на эмоциях, а не на разуме, как на основном источнике мотивации людей. Желание избежать чувства вины, утверждает Каган, свойственно всем людям во всех культурах. События, вызывающие его, могут варьировать: чувствовать себя виноватым за непунктуальность, например — очень по-западному. Однако сама реакция везде одинакова. Нравственность предполагает врожденную способность испытывать чувство вины и сопереживать — двухлетним малышам подобного явно недостает. Как и большинство врожденных способностей (к языку, например, или к юмору), моральность можно развить или подавить соответствующим воспитанием. То есть утверждение, будто эмоции, питающие нравственность, присущи нам от рождения, вовсе не означает, что они неизменны.

Теория развития моральности у детей, выдвинутая Каганом, схожа с моделью обязательств Фрэнка: обе акцентируются на иррациональных эмоциях.

«Создание убедительной основы для нравственного поведения представляет собой проблему, в решении которой потерпели неудачу большинство сторонников философии нравственности. Полагаю, так и будет продолжаться, пока они наконец не поймут то, что китайские философы знают давным-давно: чувство, а не логика поддерживает суперэго»¹²⁹.

Кстати, верветки, как и двухлетние дети, похоже, абсолютно лишены способности к эмпатии. Если одна обезьяна дает сигнал тревоги, то он может продолжиться потому, что, узнав об опасности, начинает кричать другая обезьяна. Но верветки никогда не исправляют ошибки своих малышей в подаче сигналов тревоги и не подают их сами при приближении бабуинов. Последние едят детенышей верветок, но не взрослых особей. Таким образом, сигнал тревоги направлен исключительно на себя. Как сказала Дороти Чени, изучив поведение верветок и бабуинов, «подающие сигнал особи не распознают психическое состояние слушающих, а потому неспособны к

коммуникации с целью успокоить встревоженных или проинформировать не знающих об опасности»¹³⁰. Верветки не умеют сопереживать. Это различие между людьми и другими животными столь очевидно, что распознать в нем нашу характерную особенность довольно непросто. Мы не нарушаем очередь, поскольку нам важно, что думают о нас даже совершенно посторонние люди. Других животных это не интересует.

Спустя 10 лет после выхода в свет книги Кагана и шести лет после выхода книги Фрэнка, Джеймс К. Уилсон написал «Нравственное чувство»^[42] — труд, включавший ряд тех же аргументов, но с точки зрения криминалиста. «На мой взгляд, объяснять нужно не причину, по которой некоторые люди становятся преступниками, а почему большинство ими не становятся». Уилсон обвиняет философов в несерьезном отношении к концепции, согласно которой нравственность присутствует в чувствах в виде целевого набора инстинктов. Они же в основном рассматривают ее как набор утилитарных или произвольных предпочтений и норм, навязанных обществом. Уилсон утверждает, что моральность является нормой не больше, чем другие чувства — такие как похоть или алчность. Если человеку претит несправедливость или жестокость, то в этом он опирается на инстинкт, а не оценивает полезность чувства с рациональной точки зрения — не говоря уж о бездумном следовании моде.

Даже если вы считаете всякую благотворительность занятием исключительно эгоистичным — то есть, на ваш взгляд, люди делают пожертвования только ради собственной репутации, — проблема остается нерешенной. Ведь в таком случае возникает вопрос: с какой стати филантропия влияет на реноме? Почему мы восхищаемся теми, кто ею занимается? Мы так глубоко погружены в море нравственных допущений, что вообразить мир без них удастся не без труда — без обязательств отвечать взаимностью, быть честным, справедливым и доверять другим людям мир просто немислим¹³¹.

Психологи сходятся во мнениях с Робертом Фрэнком: эмоции представляют собой психические средства гарантии исполнения обязательств. Впрочем, основным источником наиболее примечательного единодушия в этом вопросе выступают исследования повреждений мозга. При повреждении небольшого участка предлобной доли человек превращается в рационального идиота. Внешне он совершенно нормален: не страдает ни параличом, ни дефектами речи, ни

отсутствием чувствительности, ни ухудшением памяти, ни снижением общих умственных способностей. Он одинаково хорошо выполняет психологические тесты как до несчастного случая, так и после него. И, тем не менее, вся его жизнь рушится. Причины — скорее психиатрические, нежели неврологические (о, ложная дихотомия!). Он теряет одну работу за другой, раскрепощается и становится донельзя нерешительным.

Но это еще не все. Он буквально лишен эмоций: встречает неприятности, радостные известия и яростные нападки одинаково невозмутимо и рассудительно. Такой человек эмоционально вял.

Антонио Дамасио, в своей книге «Ошибка Декарта»^[43] описавший эти симптомы у 12 больных, думает, что принятие решений и эмоции связаны не случайно. Его пациенты столь хладнокровно взвешивают все имеющиеся факты, что не могут ни на что решиться. «Низкая эмоциональность может составлять равно важный источник иррационального поведения», — полагает он¹³².

Вкратце: если вы лишены всех эмоций, вы — рациональный идиот. Дамасио приходит к этому заключению, явно не зная, что такие экономисты, как Роберт Фрэнк, такие биологи, как Роберт Триверс, и такие психологи, как Джером Каган тоже пришли к похожим выводам, хотя каждый располагал разными фактами. Удивительное совпадение!

Терпение — это добродетель, добродетель — это дар, а Дар — это маленький мальчик, который не желает умываться. Сия бессмысленная детская песенка, похоже, таит в себе откровение, подводящее итог основному открытию модели обязательств. Добродетель — действительно дар. Или инстинкт, как принято говорить сегодня. Мы принимаем ее как данность, лелеем и руководствуемся ею. Чтобы быть праведным, нам не нужно прикладывать грандиозные усилия и насиловать саму человеческую природу. Вот если бы мы были голубями или, скажем, мышами, не обремененными социальной машиной, которую постоянно нужно смазывать — тогда да. Добродетель — это инстинктивная и эффективная смазка, являющаяся неотъемлемой частью нашей природы. А значит, вместо организации человеческих институтов таким образом, чтобы они подавляли эгоизм, нам, быть может, следует сделать так, чтобы они развивали добродетельность.

Да здравствует альтруизм посторонних

Общепринятая точка зрения на эгоизм подразумевает некий любопытный парадокс. Как правило, мы относимся к нему негативно. Мы презираем алчность и предостерегаем друг друга от людей, известных слишком рьяным преследованием собственных целей. С другой стороны, мы восхищаемся бескорыстными альтруистами: рассказы об их самоотверженности становятся легендами. Следовательно, на нравственном уровне все соглашаются, что альтруизм — это хорошо, а эгоизм — плохо.

Тогда почему бесребренников так мало? Исключения — Мать Тереза и различные святые — почти по определению незаурядны и редки. Сколько истинных альтруистов, всегда думающих о других и никогда о себе, вы знаете? Очень, очень мало. Что вы скажете близкому человеку, проявившему подлинное бескорыстие — ребенку или, допустим, старому другу, который постоянно подставлял другую щеку, помогал коллегам по работе, бесплатно трудился в больнице или отдавал еженедельную зарплату на благотворительность? Если он делал это время от времени, вы похвалите его. Но если каждую неделю — год за годом, — вас начнут одолевать сомнения. Скорее всего, вы очень тонко намекнете, что он должен немножко больше заботиться о себе, быть чуточку эгоистичнее.

Я хочу сказать следующее: хотя все мы восхищаемся и хвалим бескорыстие, однако вовсе не рассчитываем, что оно будет управлять нашей жизнью или жизнью наших близких. Мы просто не практикуем то, что проповедуем. Это совершенно разумно, конечно. Чем больше людей практикуют альтруизм, тем лучше для нас. Чем больше мы и наши родственники преследуем личные интересы, тем лучше для нас. Это дилемма заключенного. И, наконец, чем больше мы превозносим альтруизм, тем лучше для нас.

Полагаю, именно этим и объясняется общее недоверие к экономике и биологии эгоистичного гена. Обе дисциплины постоянно твердят (практически без толку), что их неверно понимают — мол, они не рекомендуют эгоизм, а признают его. Ожидать, что реакция человека на те или иные стимулы определяется его личной выгодой, говорят экономисты, не есть правильно или хорошо — таков реалистичный взгляд на происходящее. Весьма вероятно, говорят биологи, гены

обладают развитой способностью делать нечто, увеличивающие их шансы на репликацию. Нам же данная точка зрения явно претит — она, так сказать, не политкорректна. Ричард Докинз, придумавший термин «эгоистичный ген», утверждает, будто привлек внимание к изначальному эгоизму генов не с целью найти ему оправдание, а чтобы предостеречь нас, заставить осознать необходимость с ним бороться. Он призывал «восстать против тирании эгоистичных репликаторов»¹³³.

Впрочем, если модель обязательств верна, то доводы противников эгоистичных школ не лишены оснований. Если люди не являются рациональными максимизаторами личной выгоды, то учить их, что подобное поведение логично — значит их развращать. Именно это обнаружили Роберт Фрэнк и многие другие ученые: студенты, которым преподавали начала неоклассической экономики, были более склонны к предательству в игре «дилемма заключенного», чем, например, учащиеся астрономического факультета.

Добродетели терпимости, сострадания и справедливости — не те линии поведения, к которым мы стремимся, учитывая все трудности этого пути. Это обязательства, которые мы на себя берем и которых ожидаем от других. Тем, кто чинит препятствия и создает эти трудности (например экономистам, утверждающим, будто личная выгода — наш главный мотив), не следует доверять, ибо у них есть основания не поклоняться богам добродетели. Фактически это говорит о том, что они сами не верят в добродетель. Очень уж нездоровый интерес выказывают они к теме личной выгоды.

Теории нравственных чувств

Теория нравственных чувств Роберта Фрэнка дополняет теорию Адама Смита, впервые выдвинутую им в 1759 году. Она является своеобразным связующим звеном между смитовским явно иррациональным допущением о том, что люди руководствуются нравственными чувствами, с одной стороны, и, с другой стороны, его преданностью идее рациональной личной выгоде как источнику успешной экономики. Это мостик между первой и второй книгами Смита.

В своей первой книге Смит утверждает: если индивиды заинтересованы в процветании своей группы, то они объединятся, чтобы пресечь деятельность тех членов, чьи действия идут вразрез с общим благополучием. Те, кто до сих пор оставался в стороне, вмешаются, чтобы наказать антисоциальное поведение. Но во второй книге Смит опровергает этот аргумент, предполагая, что общества — это не общее благо, тщательно охраняемое составляющими их индивидами, а побочный эффект преследования этими индивидами собственных, корыстных интересов.

«Немцы, которые со свойственной им методичностью, похоже, все без исключения читают и «Теорию нравственных чувств», и «Богатство народов», придумали симпатичный термин «Das Adam Smith Problem», обозначающий неспособность понять ни первую, ни вторую — это вытекает из попыток использовать одну в интерпретации другой»¹³⁴.

Теория нравственных чувств Роберта Фрэнка разрешает этот парадокс и выстраивает современный мост между реципрокностью и коллективизмом. Подчеркивая, что проблема в дилемме заключенного сводится к привлечению правильного партнера, он показывает, как сторонники реципрокности выделяются из общества, оставляя эгоистичных рационалистов их судьбе. Добродетельные люди таковы по одной-единственной причине: это позволяет им объединять усилия с другими такими же людьми ко взаимной выгоде обеих сторон. Как только кооператоры отделятся от остального общества, в игру вступает совершенно новая сила эволюции: та, что сталкивает не индивидов, а целые группы.

**Глава восьмая. В которой животные
сотрудничают, чтобы соперничать**

Племенные пираты

«Поведением животных управляют различные инстинкты и естественные наклонности, и нашим тоже... Мы, по природе своей, должны осуждать ложь, необоснованную жестокость, несправедливость и одобрять благожелательность к одним больше, чем к другим. Так мы устроены».

Епископ Джозеф Батлер. О природе добродетели. 1737.

Представьте, если можете, что вы — самец бабуина, живущий на равнине в Восточной Африке. Разумеется, это потребует некоторых усилий, ибо общество бабуинов во многих отношениях довольно-таки странное. Чтобы вы скорее разобрались, что к чему, я, так и быть, подскажу, какую штуку периодически отчебучивают наши сородичи. Бабуины объединяются в коалиции — для кражи партнерш у других самцов. То есть, если вам повезло и вы сидите рядом с течной самкой, наслаждаясь медовым месяцем, но вдруг видите, как совершенно посторонний самец подходит к своему другу, по-особенному склонив голову, будьте начеку. Тот бабуин говорит своему другу: «Как насчет того, чтобы вдвоем напасть вон на того парня и умыкнуть у него девочку?» Двое против одного. Исход борьбы предрешен, и вот вы уже сломя голову несетесь по саванне с синяком на мягком месте.

В обществе бабуинов молодые самцы спариваются именно таким образом: они сообща нападают на старших и отгоняют их от самок. Проблема вот в чем: только один из двух входящих в коалицию партнеров действительно займется сексом — другой же принимает участие в драке «за бесплатно». Зачем же он это делает? Он что — альтруист? Первым, кто попытался дать ответ на этот вопрос, в 1977 году стал зоолог Крейг Пакер. Бабуин вступает в коалицию потому, утверждал он, что ожидает ответной услуги от того, кому помогает. То есть просящий об услуге — тот, что опускает голову, — который в итоге спарится с самкой, берет на себя обязательство помочь своему партнеру в будущем, если тот его об этом попросит. В этом отношении бабуины очень похожи на летучих мышей — вампиров Уилкинсона¹³⁵.

Свою эпохальную теорию реципрокного альтруизма Роберт Триверс выдвинул как раз после посещения Африки, где наблюдал за поведением бабуинов. Несколько лет спустя Пакер провел собственное исследование, главной целью которого стала проверка теории Триверса. Судья по всему, бабуины — подлинные архетипы взаимных альтруистов, типичные игроки, использующие стратегию «Око за око».

Беда в том, что Пакер оказался не прав. Наблюдая за бабуинами в течение более длительного времени, ученые обнаружили: кто в итоге получит самку — не всегда известно заранее. И действительно, как только предыдущий ухажер даст деру, оба партнера принимаются гоняться за девушкой самым что ни на есть неподобающим образом. Иными словами, в их поведении нет ничего альтруистичного — все дело в личном интересе. Для бабуина А единственная надежда на спаривание — это объединение усилий с Б и нападение на В, чтобы украсть его самку. А уж после этого главное — добраться до нее раньше Б. И А, и Б получают мгновенную выгоду от сотрудничества: 50-процентную вероятность занятия сексом.

В любом случае, ситуация бабуинов не является дилеммой заключенного, ибо никакого соблазна предавать здесь нет. Если

А и Б отказываются сформировать коалицию, страдают оба: ни у одного нет ни малейшего шанса заполучить самку¹³⁶.

Применяют бабуины стратегию «Око за око» или нет, по сути, не так уж и важно. Они сотрудничают, а значит, открывают для себя преимущества кооперации. Чтобы добиться цели, самцы объединяют усилия: благодаря сотрудничеству два слабых могут победить более сильного. Главное — не физическая мощь, а социальные навыки. Добродетель укрощает грубую силу. Будущее за добровольными взаимодействиями. Не это ли стало первой примитивной ступенью на долгом пути кооперации приматов, которая привела к человеческому обществу? Если так, подобное положение вещей едва ли понравилось бы князю Кропоткину. *Ведь кооперация в данном случае преследует не великую общую цель — благо общества бабуинов, — а узко эгоистичную: установление сексуальной монополии вне зависимости от желаний самки, не говоря уж о мнении ее прежнего ухажера. Впервые к сотрудничеству прибегли не по благим причинам, а как к инструменту достижения личной выгоды.* Если мы и дальше хотим прославлять необычайно кооперативную природу наших обществ, необходимо разобраться, из какого металла она выкована.

Бабуины не одиноки. Во всех обезьяньих обществах

сотрудничество встречается почти исключительно в контексте конкуренции и агрессии. У самцов оно — способ побеждать в драках. Если вы задались целью увидеть, как обезьяны взаимодействуют в коалициях и альянсах, лучше всего застать их за сварой. С помощью друзей самцы колобуса уводят друг у друга целые гаремы¹³⁷.

Из истории бабуинов можно извлечь по крайней мере один простой урок. Если вы когда-нибудь в следующей жизни сделаетесь одним из них, он вам здорово пригодится. Вы будете точно знать, что коалиции создаются для похищения половых партнерш. Но, допустим, вы будете не бабуином, а индийским макаком. Он во многих отношениях похож на бабуина: это обитающая на земле обезьяна, достаточно сильная и свирепая. Как и бабуины, индийские макаки живут в больших иерархических обществах.

Кое в чем, однако, жизнь среди индийских макаков разительно отличается от жизни среди бабуинов. У бабуинов коалиции немногочисленны, случайны и стабильны. А и Б — лучшие друзья. Чтобы отобрать самок, принадлежащих другому бабуину, они объединяются очень редко. И как правило бабуины дерутся один на один. Самцы индийского макака, напротив, дерутся между собой часто — и большинство стычек происходят между «командами» из двух животных. В этом обществе коалиции повсюду. В среднем новый альянс возникает раз в 39 минут. Рано или поздно каждый самец в стае побывает в союзе со всеми остальными самцами. Мужская дружба не ограничивается странным опусканием головы, предшествующим драке — это образ жизни. Самцы чистят друг другу шерсть (так называемый груминг), играют друг с другом, прижимаются друг к другу, дремлют друг у друга на руках, разгуливают парочками и, как правило, тратят уйму сил на создание и поддержание временных дружеских отношений. Возникновение коалиций обычно спровоцировано дракой — одна обезьяна приходит на помощь другой. Впрочем, через несколько часов зачинщик нередко обнаруживает, что его бывший союзник уже находится в союзе с другим самцом. Все это очень сложно.

Но не случайно. Чаще всего самцы поддерживают тех, кто либо поддерживал их в прошлом, либо чистил им шерсть. Как правило, ранг играет важную роль: пособниками в драках обычно выступают старшие, приходящие на помощь младшим. Последние отвечают любезностью на любезность и чистят шерсть первым. В отличие от бабуинов, коалиции как негативны, так и позитивны: самцы индийского макака мстят тем, кто помогал их врагам, и приходят на помощь тем, кто помогал им

самим.

Для их мира, другими словами, характерны дружба, взаимные услуги, альянсы и привязанности. Это отнимает уйму времени. В чем же тут дело?

Даже Джоан Силк, много лет изучавшая стаю индийских макак, содержащуюся в неволе в Калифорнии, не имеет ни малейшего представления. Коалиции не помогают самцам заполучить самок (как это происходит у бабуинов), не преследуют цели изменения ранга в иерархии стаи (как это бывает у шимпанзе), не способствуют победе в драках (ибо бывшие друзья часто становятся врагами, а значит, любое преимущество носит лишь временный характер). Силк искренне недоумевает. Если вам, читатель, случится реинкарнироваться в индийского макака, будьте так добры, пришлите ей открыточку — расскажите, что происходит¹³⁸.

Обезьяны с характером

Силк с коллегами изучают низших обезьян не только потому, что те интересны сами по себе. Они — наши родственники, хотя и более дальние, чем человекообразные. *Развитие приматологии в 1970-1980-х годах обнажило изобилие сложных социальных систем и устройств, характерных для всего семейства, к которому принадлежит человек. Всякий, кто думает, будто это неприемлемо по отношению к людям, должно быть, свалился с Луны. Мы — приматы, а значит, можем многое узнать о своих корнях, изучая своих родственников.*

Такая посылка может привести к двум ложным заключениям. Первая ошибка — считать, что приматологи так или иначе утверждают, будто люди похожи на обезьян во всех отношениях и подробностях. Это, естественно, ерунда. Каждая обезьяна обладает собственной социальной системой, уникальной для своего вида. Хотя общие тенденции, конечно, есть. Разные виды обезьян выглядят по-разному. И все-таки имеет смысл говорить о том, что все они похожи друг на друга — по сравнению, скажем, с оленями. Разные виды приматов ведут себя по-разному, но основные особенности поведения присущи им всем.

Жестокость естественного отбора ничего не говорит о нравственности или безнравственности жестокости.

Вторая ошибка — полагать, что, с социальной точки зрения, обезьяна примитивнее человека. Она является нашим предком не больше, чем мы ее. У обезьян и у людей был некий общий прародитель, однако у нас по-своему изменилось строение тела и социальные привычки. То же произошло и с каждым отдельным видом обезьян.

Из уроков природы непросто извлекать выводы. Вам надлежит аккуратно провести свое суденышко между двух ужасных соблазнов. С одной стороны — Сцилла. Она искушает нас искать прямые параллели с животными, те свойства, в которых мы неотличимы от своих дальних родственников. Кропоткин утверждал, что поскольку муравьи благожелательны по отношению друг к другу, то и мы, в основе своей, должны быть добродетельны. Согласно Спенсеру, если природа — это безжалостная борьба, значит, безжалостная борьба добродетельна. Но мы вовсе не такие, как животные — мы другие. Каждый вид уникален и

отличается ото всех остальных. Биология — это наука исключений, а не правил, разнообразия, а не унифицированных теорий. Общинный образ жизни у муравьев ничего не говорит о добродетельности человека. Жестокость естественного отбора ничего не говорит о нравственности или безнравственности жестокости.

Но будьте осторожны, иначе ваш кораблик отнесет к противоположному берегу. Второй соблазн, подстерегающая Харибда, — настаивает на уникальности человека. Природа, говорит он, ничего не может подсказать. Мы — это мы, созданные по образу бога или культуры (как кому нравится). Мы испытываем половое влечение вовсе не благодаря инстинктам, а потому, что нас научили его испытывать. Мы разговариваем потому, что специально учим друг друга говорить. Мы сознательны, рациональны и обладаем свободной волей — и в этом разительно отличаемся от низших созданий под названием животные. Буквально каждый корифей гуманитарных наук, антропологии и психологии читает ту самую старую оборонительную проповедь о человеческой уникальности, за которую держались теологи в момент, когда Дарвин основательно потрянул их дерево. Если Ричард Оуэн^[44] отчаянно искал доказательство уникальной человеческой черты в устройстве мозга — и верил, что нашел его в гиппокампе, странной маленькой шишечке в мозгу, — то сегодня антропологи требуют, чтобы наличие культуры, разума и речи избавило нас от биологии.

Последним бастионом этого аргумента можно считать такое утверждение: даже если люди обладают развитой природой, никогда нельзя быть уверенным, что наблюдаемое — проявление инстинктов, а не следствие сознательных или культурных решений. Состоятельные люди больше благоволят сыновьям, чем дочерям — так делают и многие приматы высокого социального ранга. Да, у обезьян есть этот инстинкт, но почему он непременно должен быть и у человека? Возможно, люди сознательно, с помощью логики, пришли к заключению, что именно сыновья, а не дочери могут использовать богатство в качестве ключа к большему репродуктивному успеху. Поэтому, когда дело касается людей, никогда нельзя полностью отвергать культурную гипотезу. Как пишет Дэн Деннетт в своей книге «Опасная идея Дарвина»^[45], «если фокус так уж хорош, тогда рано или поздно он будет заново открыт каждой культурой — открыт с помощью разума, без необходимости генетического наследования»¹³⁹.

Впрочем, вышеупомянутый аргумент — палка о двух концах,

наносщая гораздо более сильный удар ортодоксальности сторонников культурного детерминизма, нежели они это осознают. Наблюдая адаптивное поведение людей, вы можете счесть, будто видите сознательные или культурные решения, тогда как на самом деле являетесь свидетелем развитых инстинктов. Язык, например, выглядит как культурный артефакт — в конце концов, у разных культур он варьирует. Но говорить с убедительно, грамматически правильно, с большим словарным запасом — это, прежде всего, инстинкт нашего вида, которому нельзя научить. Его можно только усвоить¹⁴⁰.

Изучение животных играет важнейшую роль в нашем понимании человеческой психики — и наоборот. По словам Хелены Кронин, «производить биологическую сегрегацию «нас» и «их» — значит отрезать себя от потенциально полезного источника объяснительных принципов... Общеизвестно, что мы уникальны. Но ничего уникального в том, чтобы быть уникальным, нет. Каждый вид уникален по-своему»¹⁴¹. Знания о том, как функционируют сложные общества обезьян, чрезвычайно важны для понимания нашего собственного общества. Гоббс и Руссо не видели и не могли видеть эволюционной ретроспективы. И, что гораздо менее простительно, она по-прежнему ускользает от некоторых их интеллектуальных последователей. Философ Джон Ролз просит нас вообразить, как рациональные существа вдруг объединятся и создадут общество из ничего — подобно тому, как Руссо представлял себе одинокого и самодостаточного проточеловека. Это всего лишь умозрительные эксперименты, но они служат нам напоминанием, что «до» общества никогда не существовало.

Человеческое общество происходит из общества Homo erectus, которое происходит из общества австралопитеков, которое происходит из общества давно вымершего недостающего звена между людьми и шимпанзе, которое происходит из общества недостающего звена между человекообразными и обезьянами, и так далее вплоть до самого начала — некой разновидности подобных землеройке животных, которые, возможно, действительно жили в том гипотетическом одиночестве, которое вообразил Руссо. Разумеется, мы не можем проникнуть в прошлое и изучить австралопитеков, но мы можем сделать некоторые обоснованные догадки, исходя из анатомии и современных параллелей.

Во-первых, мы можем сказать, что наши предки были социальны. Все приматы таковы — даже ведущие полуодиночный образ жизни орангутаны. Во-вторых, мы можем сказать, что внутри каждой группы

существует некая иерархия и что она больше выражена среди самцов, чем среди самок — это справедливо для всех приматов. Но в таком случае мы можем сказать нечто более интересное, хотя и с меньшей уверенностью: иерархии наших предков были менее строгими и более эгалитарными, чем иерархии обезьян. Это потому, что мы — человекообразные обезьяны и дальние родственники шимпанзе, в частности.

У обезьян, несмотря на изобретение сотрудничества, слабые и младшие самцы занимают низший ранг и спариваются с меньшим количеством самок, чем сильные и старшие. Грубая сила может не быть столь же определяющей, как у овец и морских котиков, но она по-прежнему немаловажна. В обществах шимпанзе значимость физической доблести существенно меньше. Главный самец в стае — не обязательно самый сильный: обычно, это особь, лучше всех манипулирующая социальными коалициями к своей выгоде.

В горах Махали в Танзании живет сильный альфа-самец шимпанзе по имени Нтоги, который часто ловит обезьян и антилоп. Он делится мясом со своей матерью и подружками (что нормально — см. главу пятую), а также регулярно снабжает им самых старых, а также среднестатусных самцов. Молодым, а также особям, занимающим высокое положение в иерархии стаи, ждуть от него нечего. Другими словами, как хороший адепт Макиавелли, Нтоги обихаживает потенциальных сторонников — тех, с которыми он может образовать коалиции против амбициозных юнцов и непосредственных соперников. В этом случае мясо — валюта, в которой он оплачивает труд союзников, охраняющих его власть¹⁴².

В отличие от бабуинов, формирующих союзы специально для того, чтобы красть самок у самцов высокого ранга, шимпанзе используют их для модификации самой социальной иерархии. Ученые наблюдали это у диких шимпанзе в Танзании, однако лучше всего зафиксировать подобное поведение удалось в 1970-1980-х годах Франсу де Ваалу, изучавшему группу шимпанзе в Арнхемском зоопарке.

В 1976 году шимпанзе по имени Луи стал доминирующим альфа-самцом, взяв верх над прежним альфа — Йеруном. Если до того момента Луи обихаживал победителей драк, присоединяясь к атакам на побежденных, то после переключился на поддержку последних. В этом не было ничего бескорыстного, признает де Ваал. Только аккуратное выражение личного интереса. Луи стремился заручиться поддержкой «низов» и зорко следил за потенциальными соперниками — точно так

же, как поступал всякий средневековый король или римский император. Особой популярностью Луи пользовался у самок: в тяжелую минуту он вполне мог рассчитывать на их поддержку.

Вскоре в результате заговора Луи был свергнут. Старый Йерун, его предшественник, образовал коалицию с Никки, амбициозным, но слабым молодым шимпанзе. Оба напали на Луи и после жестокой драки сместили его. Альфа-самцом отныне стал Никки, хотя в любой драке — особенно с Луи — ему и приходилось опираться на поддержку Йеруна. Складывалось впечатление, будто он манипулировал взаимоотношениями сотрудничества в своих интересах.

Но самым хитрым из всей троицы оказался Йерун. Поскольку вся власть фактически оказалась сосредоточена в его руках, он принялся переводить ее в сексуальный успех и скоро стал наиболее сексуально активным самцом в группе. На его долю приходилось почти 40 % всех спариваний. Как же ему это удавалось? Он играл на потребности Никки в поддержке. В обмен на нее Йерун требовал удалить Луи, если тот уделял слишком много внимания готовой к оплодотворению самке, а затем сам спаривался с последней. В интерпретации де Ваала, Никки и Йерун заключили сделку: первый мог властвовать, если второй спаривался.

Однажды Никки уклонился от выполнения своей части сделки и... попал в беду. Он начал больше спариваться сам, и Йерун теперь тратил на секс в два раза меньше времени, чем раньше. Дело в том, что Никки, во-первых, прекратил всяческие нападки на Луи, предоставив Йеруну разбираться с тем самому, а во-вторых, использовал либо одного, либо другого в собственных сражениях с другими самцами. Он разделял и властвовал. Но в 1980 году Никки зашел слишком далеко. Вместе с Луи они несколько раз отогнали Йеруна от самки, после чего Никки проигнорировал требование Йеруна и не стал мешать Луи лезть за ней на дерево. Рассвирепевший Йерун напал на Никки. Несколько дней спустя, после жестокой драки, в ходе которой оба самца получили травмы, Никки перестал быть альфа-самцом. К власти вновь пришел Луи¹⁴³.

Вскоре после того, как статья об арнхемских шимпанзе впервые попала в мои руки, мне довелось читать отчет о войне Алой и Белой розы. Что-то все время вертелось у меня в голове, но я никак не мог понять что. История казалась до жути знакомой — как будто я уже читал ее раньше, только в ином виде. Потом меня осенило. Маргарита Анжуйская, королева Англии, была Луи. Эдуард IV, сын герцога Йоркского, был Никки, а состоятельный граф Уорик по прозвищу

Делатель Королей, был Йерун. Смотрите: с помощью Уорика герцог Йоркский сместил некомпетентного подкаблучника Генриха VI. После того, как сам Йорк был убит, королем стал его сын Эдвард IV. Опасаясь влиятельного Уорика, он позволил семье жены основать при дворе собственную фракцию. Попавший в большую немилость Уорик заключил альянс с женой Генриха VI, Маргаритой Анжуйской, отправил Эдварда в изгнание и отдал трон своей новой марионетке, растерянному Генриху VI. Некоторое время спустя Эдвард поднял восстание против Уорика, убил его в сражении, захватил Лондон и приказал убить Генриха VI. Это почти в точности истории Луи, Никки и Йеруна. В Арнхеме Йерун в итоге тоже убил Луи.

История политики арнхемской стаи замечательно иллюстрирует две центральные темы жизни шимпанзе. Во-первых, отношения в коалициях кажутся реципрокными. В отличие от низших обезьян, союз у шимпанзе — строго симметричное взаимоотношение. Если А выступает на стороне Б с тем, чтобы защитить его во время нападения или поддержать, когда он начинает драку, Б позже должен сделать то же для А, иначе коалиция распадется. Арнхемские шимпанзе явно применяют стратегию «Око за око».

Во-вторых, альянсы позволяют добиться власти и сексуального успеха более слабым особям — процесс, доведенный до крайностей у людей, где вся политика охотников-собирателей, порой, сводится к формированию коалиций для того, чтобы не дать доминирующим индивидам захватить всю власть в свои руки. В истории тема королей и вождей, сдерживаемых и управляемых сильными союзами подчиненных, каждый из которых сам по себе достаточно слаб, совершенно обычна — от «Золотой ветви» Фрезера и консульства Римской республики до американской конституции. Чтобы нейтрализовать власть альфа-самца, необходима крупная коалиция — гораздо крупнее тех, что обычно образуют шимпанзе¹⁴⁴.

Темная сторона дельфина

Бабуины образуют союзы и обладают относительно крупным мозгом. Шимпанзе создают альянсы чаще и на более длительный срок и обладают еще большим мозгом (относительно размера своего тела, конечно). Разумеется, подобное совпадение не случайно. Чтобы использовать сотрудничество в качестве оружия, нужно знать, кто союзник, а кто враг, кто не вернул должок, а кто затаил обиду. Чем больше доступно памяти и интеллектуальных ресурсов, тем точнее производятся расчеты. Но человек — не единственный вид на планете, чей мозг (относительно размеров тела) крупнее мозга шимпанзе. Читатель, вероятно, с легкостью припомнит такого: это — дельфин афалина.

Афалины гораздо «мозговитее» других дельфинов и китов. Степень отличия — примерно та же, что у человека и других человекообразных. Если умственные способности ограничивает или развивает кооперативный навык, тогда афалины должны обладать особенно сильной склонностью к сотрудничеству. Хотя социология дельфинов еще находится в стадии младенчества, первые результаты заслуживают самого что ни на есть пристального внимания: они свидетельствуют не только о ряде фундаментальных сходств с человекообразными, но и о некоторых важных различиях.

Наиболее изученной группой афалин является стая в несколько сотен особей, обитающая в прозрачных неглубоких водах Шарк-бей (Западная Австралия). Поскольку с 1960-х годов многие дельфины специально приплывали к берегу (туристы кормили их рыбой), наблюдать за ними оказалось довольно легко. Ричард Коннор и его коллеги изучают их уже 10 лет и собрали удивительные данные. Те, кто предпочитает верить, будто дельфины — существа идеальные, целостные и мирные, пожалуйста, не читайте дальше: вы рискуете лишиться своих драгоценных иллюзий!

Дельфины с Шарк-бей живут в обществе по типу «то вместе — то поврозь», поверхностно напоминающим союз паукообразных обезьян и шимпанзе. Члены социальной группы редко, если вообще когда-нибудь, собираются все вместе, общество покрывается знакомствами прямыми и косвенными, то есть, каждый знает каждого через ряд знакомых — а дружеские отношения нестабильны. Но одно исключение все-таки есть.

Взрослые самцы путешествуют по двое или по трое: каждая пара или трио представляет собой тесный альянс двух или трех друзей. Изучив три пары и пять трио, Коннор с коллегами разобрались в цели этих альянсов.

Дождавшись, когда самка будет готова к оплодотворению, альянс самцов на несколько дней «похищает» ее из группы, в которой она живет. Некоторое время они плавают вместе — самка посередине, один самец справа, второй слева, третий рядом. Периодически самка пытается «сбежать» — временами ей это даже удается. Ухажеры с ней не церемонятся. В случае надобности они бросаются в погоню, бьют ее хвостами, задирают, кусают и пихают, заставляя плыть в нужном им направлении. При этом они синхронно выпрыгивают из воды, ныряют, плавают кругами и так далее — словом, делают все то, что и дрессированные дельфины в неволе. И спариваются с ней, судя по всему, по очереди. Если не одновременно.

Едва ли стоит сомневаться, что самцы пытаются монополизировать готовую к оплодотворению самку в надежде стать отцами ее следующего потомства. А делают они это парами или трио только потому, что одной особи не под силу ни контролировать ее движение, ни защитить ее от других самцов. Аналогичным образом, поскольку отцовство — ресурс, разделению не подлежащий, больше трех особей в такой группе быть не может. Вне зависимости от успешности «похищения» самок, чем больше альянс, тем меньше шансы на отцовство каждого входящего в него самца.

Впрочем, команда Коннора обнаружила, что группы самцов крадут самок еще и друг у друга — причем делают это, формируя альянсы «второго порядка» с другими коалициями. Союзники набираются специально к краже. Однажды трио Б приплыло кормиться к берегу, где заметило трио Г с самкой. Первое развернулось, проплыло милю или около того на север и вернулось с парой А. Пять дельфинов атаковали трио Г и отбили у них самку. После чего пара А уплыла, оставив дельфиниху трио Б. Спустя неделю последнее вернуло долг: помогло паре А украсть самку у трио Г. А и Б часто помогают друг другу — так же, как делают Г, Д и Е: союзы примыкают к другим альянсам, в результате чего образуются суперкоалиции¹⁴⁵.

Те, кто предпочитает верить, будто дельфины — существа идеальные, целостные и мирные, пожалуйста, не читайте дальше: вы рискуете лишиться своих драгоценных иллюзий!

Именно для этого используют союзников и бабуины — X привлекает Y, чтобы украсть самку у Z. За исключением двух особенностей. У дельфинов X, Y и Z — не отдельные особи, а команды друзей. И у них не стоит вопрос, кто получит выгоду от кражи самки: один альянс помогает другому бескорыстно. Нередко в нем уже есть собственная самка (которую, кстати, в суматохе нередко теряют). Далекие от того, чтобы помогать ворами из корыстных интересов, дельфины истинно благородны. Коннор с коллегами полагают (хотя пока это еще не доказано), что взаимоотношения между дружественной парой альянсов — реципрокные. Дельфины, таким образом, делают то, чего не делает ни один примат, за исключением человека: они формируют альянсы второго порядка — коалиции коалиций. А в обществе бабуинов и шимпанзе все взаимоотношения между союзами конкурентные, а не кооперативные.

Отсюда вытекает одно из наиболее интригующих следствий изучения дельфинов. До сих пор не найдено четких доказательств закрытости их обществ. Иными словами, в отличие от большинства приматов, дельфинам территориальное деление на стаи, племена или роды, похоже, не свойственно. Шимпанзе могут жить в расплывчатой и изменчивой группе и только временами видеть некоторых своих сородичей. Но они остаются на территории своей группы и относятся к аутсайдерам, как к врагам. Если это самец, он, вероятно, никогда не покинет стаю, в которой родился. Бабуины — прямая противоположность. Взрослые самцы покидают родную стаю и отвоевывают себе место в другой — как правило, занимая одно из высших положений в иерархии. Такая миграция между группами препятствует инбридингу.

Почему же у бабуинов уходят самцы, а у шимпанзе самки? Возможно, причина кроется в агрессивной ксенофобии, выказываемой самцами шимпанзе, которая, в свою очередь, может являться следствием тенденции самцов шимпанзе образовывать коалиции. Одинокому самцу шимпанзе, забредшему на территорию соседней стаи, грозит почти верная смерть. Шимпанзе, обитающие в Восточной Африке, достаточно хорошо изучены: все они практикуют нечто сродни если не войне, то набегам. Группа самцов тихо и незаметно проникает на территорию соседей. Если наталкиваются на нескольких сильных самцов — убираются восвояси. Если на самку — притаскивают на свою территорию. Если на одинокого самца — нападают. Одна стая в Гомбе, которую изучала Джейн Гудолл, таким вот образом истребила всех

самцов небольшой соседней стаи и забрала всех самок. Похожих результатов добилась и стая в горах Махали.

В мире животных нет ничего странного ни в территориальности, ни в яростной агрессии соперничающих самцов. Что отличает шимпанзе от других видов животных (хотя и не является уникальной их особенностью — волки тому второй пример) — так это охрана территории группой, а не в одиночку. В самом деле, такой вариант — не что иное, как расширение функций коалиций, которые мы наблюдали между отдельными особями (такими, как Никки и Йерун). Если вы помните, Луи, став альфа-самцом, всегда поддерживал побежденных. Кроме того, лидеры обычно стараются предотвращать драки, тем самым играя важную миротворческую роль. Возможно, это препятствует распаду группы, что имеет огромное значение, ибо более крупные сообщества лучше могут противостоять агрессии соседей. Когда группа самцов отправляется в набег, альфа сперва должен заручиться поддержкой всех партнеров. В Гомбе однажды наблюдали случай, когда альфа Гоблин явно не добился согласия нескольких старших сородичей, и «войско» пришлось распустить.

Выходит, у шимпанзе наиболее серьезная коалиция из всех — союз между всеми взрослыми самцами одной стаи против всех взрослых самцов другой (вражеской). Такая «макрокоалиция» вступает в игру только в двух случаях: либо когда стае угрожает опасность «из-за границы», либо когда этой «загранице» угрожает сама стая. Самцы шимпанзе, как правило, избегают рубежей своих территорий и приближаются к ним только при условии относительно большого размера группы. Самки же держатся подальше от таких опасных зон всегда.

Если афалины действительно не живут в закрытых территориальных обществах, тогда их коалиции коалиций совершенно логичны. Поскольку одна группа самцов едва ли может защитить некий участок моря и своих самок от другой, ксенофобная враждебность не имеет смысла. Даже в кристально чистой воде один дельфин может не заметить другого всего в миле от себя — особенно если тот ведет себя тихо. А вот на суше видимость гораздо лучше. Значит, цель дельфиньих альянсов — не защита группы самок и территории, а достижение временного успеха в охране отдельных самок или краже их у других коалиций¹⁴⁶.

Племенная эра

По Ричарду Рэнгэму, смертельная межгрупповая жестокость, вероятно, представляет собой характерную особенность, которую мы разделяем с шимпанзе. Но люди привнесли в нее нечто новое — оружие. Имея копье или камень, человек может нападать на других с большей безнаказанностью. Ему не нужно рисковать собой, если противник не вооружен. У шимпанзе дела обстоят иначе: даже атакуя целыми группами, они сталкиваются с серьезной опасностью, часто завершая драку с переломанными костями, прокушенной шкурой или выбитым глазом. В среднем, трем и четырем шимпанзе требуется 20 минут, чтобы убить другого шимпанзе. Человек благодаря оружию убивает соперника одним ударом — и, кстати, с безопасного расстояния.

Считается, что метательное оружие изобрели для охоты. Но если так, в нем есть кое-что странное. Поскольку дистанция, с которой человек мог свалить животное, постепенно увеличивалась, необходимость охотиться большими группами со временем должна была отпасть сама собой. Теоретически. Вооруженный луком и стрелой человек мог убить зверя один, тогда как охотнику, вооруженному только камнями и дубинкой, оставалось лишь надеяться, что союзники загонят животное в засаду.

Истинное значение изобретения метательного оружия двояко: с одной стороны, боевые действия стали более прибыльными, а с другой, менее рискованными. Как следствие, присоединение к крупной коалиции ради лучшей защиты и нападения стало выгодным как никогда. Возможно, не случайно *Homo erectus* — первый из наших предков, изготавливавший искусные каменные орудия в больших количествах — быстро приобрел более крупное тело и более толстый череп. Ведь его регулярно лупили по голове. Связь между оружием и коалициями была двусторонней. Давным-давно антропологи установили: благодаря появлению оружия доминирование стало зависеть фактически от случая. А значит, отныне лидеру было необходимо действовать не столько принуждением, сколько убеждением. Во время спора представители племени кунг (Южная Африка) имеют обыкновение говорить: «Среди нас нет ни больших, ни маленьких — все мы люди и все можем сражаться. Я иду за стрелами». В своих историях о Нью-Йорке эпохи сухого закона Деймон Ранион называет оружие «уровнителем»¹⁴⁷.

Оружие — вот что отличает нас от шимпанзе и афалин. Человечество совмещает черты обществ и шимпанзе, и дельфинов. Как и первые, мы — ксенофобы. Для всех наших дописьменных и современных обществ характерен некий «враг», концепция «мы и они». Особенно сильно это проявляется там, где человеческие племенные сообщества состоят из родов — связанных родственными узами мужчин, их жен и иждивенцев (обыкновенная форма племенного строя, группа братьев с общими интересами). Другими словами, чем больше мужчин остаются в своих родных общинах, пока женщины мигрируют, тем больший антагонизм существует между группами. Матрилинейные и матрилокальные общества гораздо меньше склонны к вражде и войне. Так, подобные группы бабуинов не выказывают сильной межгрупповой агрессии.

Человеческая привычка делить окружающих на «них» и «нас» настолько распространена и вездесуща.

Там же, где социальную единицу составляет группа находящихся в близком родстве мужчин (как у шимпанзе), вражда и набеги приобретают хронический характер. Индейцам Яномамо (Венесуэла), например, свойственны почти непрекращающиеся вооруженные конфликты между деревнями. Что касается шотландских кланов, то Макдональды ненавидели Кэмпбеллов и наоборот задолго до резни в Гленко. Потомков первых, живущих в предместьях Глазго, до сих пор отличает племенная преданность футбольным клубам «Rangers» и «Celtic». После Второй мировой войны противостояние русских и американцев не являлось логически неизбежным — зато было неизбежно по-человечески. Монтекки и Капулетти, французы и англичане, виги и тори, *Airbus* и *Boeing*, *Pepsi* и *Coca*, сербы и мусульмане, христиане и сарацины — все мы неисправимо племенные существа. Соседняя или соперничающая группа, как бы мы ее ни определили, автоматически становится врагом. Аргентинцы и чилийцы ненавидят друг друга только потому, что рядом больше никого нет.

В самом деле, человеческая привычка делить окружающих на «них» и «нас» настолько распространена и вездесуща, что мужчины повышают свой статус в сражениях между группами, тогда как самцы шимпанзе — внутри них. Групповой конфликт у обезьян не является войной как таковой: отряды соперничающих особей нападают не друг на друга, а на одиночек. Это набеги, а не битвы. Мужчины же — от Ахилла до

Наполеона, — напротив, добивались славы в настоящих сражениях с врагом¹⁴⁸.

Сине-зеленая аллергия

Если спортивные фракции, по сути — псевдобитвы между соперничающими коалициями самцов в племенном виде человекообразных, то экстаз и мучения современного футбольного болельщика имеют определенный смысл. «Вражеская» команда и ее приверженцы почти так же ужасны и опасны для него, как группа свирепых воинов для представителя яномамо. В древнеримских гонках на колесницах соревнующиеся команды различались цветами одежд возниц. Сначала их было всего два — белый и красный. Позже к ним добавились, а затем и практически вытеснили их зеленый и синий. Хотя изначально цвета помогали различать колесницы, они дали начало фракциям соперничающих болельщиков. После Калигулы даже император частенько поддерживал одну из них.

Обычай скоро распространился до Константинополя, где Ипподром представлял собой огромную арену для гонок на колесницах. И город разделился на две фракции — зеленую и синюю. Противостояние оказалось нешуточным, однако худшее было впереди. В VI веке нашей эры смесь кислоты спортивных фракций и щелочи религии и политики наконец-то взорвалась. Начались кровопролития. Слабый, но расчетливый император

Анастасий примкнул к еретикам и разорвал всяческие отношения с Папой. С тех пор его команда — зеленые — стала ассоциироваться с ересью. На одном религиозном празднестве в конце правления Анастасия зеленые убили 3000 синих, положив начало периоду необычайно жестоких столкновений между двумя фракциями. Когда император умер, трон унаследовал амбициозный солдат Юстин, которого, в свою очередь, сменил его еще более амбициозный племянник Юстиниан. Последний женился на бывшей проститутке по имени Феодора, затмившей своей амбициозностью их обоих и в свое время пострадавшей от рук зеленых. Юстиниан и Феодора восстановили православие, а в спорте благоволили синим. Зеленые же придерживались неортодоксального течения и оказывали всяческое политическое сопротивление новому режиму. Синие, меж тем, терроризировали город, преследуя зеленых и еретиков. В 532 году на Ипподроме вспыхнул мятеж. Юстиниан попытался подавить его, казнив зачинщиков с обеих сторон. Увы, это лишь подлило масла в огонь: обе фракции

объединились против него самого, и началось восстание «Ника». В результате, большая часть города, включая собор Святой Софии, сгорела. Собравшаяся на Ипподроме толпа провозгласила императором племянника Анастасия. Пять дней город находился во власти фракций: Юстиниан уже подумывал о побеге из своего охраняемого дворца, но его храбрая жена спасла положение. Она убедила синих покинуть Ипподром, а затем отправила туда войска под командованием двух полководцев. В тот день погибли 30 тысяч зеленых¹⁴⁹.

«Ника» — бабушка всех футбольных бунтов — четко свидетельствует: ксенофобная групповая лояльность у человека так же сильна, как и у шимпанзе. Впрочем, в эту ксенофобию мы приносим и кое-что из общества дельфинов, формируя альянсы второго порядка. В самом деле, отличительная черта многих человеческих обществ, включая западное, в котором существую и я — их «сегментированность». Мы живем маленькими кланами, образующими племена, которые образуют альянсы и так далее. Клань могут ссориться и сражаться, но внешняя угроза заставляет их сомкнуть ряды. Провести параллели с приматами можно, однако это будут не наши ближайшие родственники, человекообразные. Гамадрилы, например, живут в гаремах: один самец, несколько самок и несколько подрастающих самцов. По ночам гаремы собираются в клань, каждый из которых состоит из двух или трех находящихся в близком родстве гаремов. Несколько таких кланов составляют стаю, живущую на строго определенной территории. Что, однако, уникально для афалин и людей, так это использование альянсов между группами в сражениях с третьей стороной. Как две коалиции дельфинов могут объединяться, чтобы украсть самку у третьей, так и наша история пестрит стратегическими альянсами между человеческими племенами. Враг моего врага — мой друг.

Индейцы яномамо часто заключают соглашения между деревнями, имеющими общих врагов. Пакт Молотова — Риббентропа, в рамках которого нацистская Германия и сталинская Россия согласились не нападать друг на друга, тем самым подготовив почву для беспрепятственного нападения немцев на Польшу и Францию, формально идентичен договору о ненападении, заключенному Луи и Йеруном против Ники в стае шимпанзе Франса де Ваала, и А и Б против Г в стае дельфинов Коннора. Единственное отличие — у людей подобные пакты заключались между племенами, а не между индивидами или трио. Такие тактики построения коалиций уходят

своими корнями в сотрудничество приматов в случае агрессии.

Но внешнюю политику, конечно же, нельзя объяснить инстинктом, верно? В подробностях — нет, нельзя. Все мы надеемся, что дипломаты заключают соглашения, руководствуясь нашими интересами, а не опираясь на генетические воспоминания о вражде между группами человекообразных в саванне. Однако определенные аспекты человеческой природы они принимают как данность, чего делать не следует — в частности, наш трибализм. Моя основная цель — убедить читателя взглянуть на наш вид со всеми его фобиями и недостатками со стороны. Тогда мы увидим, что политика не обязательно должна быть такой, какая она есть сейчас. В трибализме нет никакой необходимости. Если бы мы действительно оказались сродни дельфинам и жили в открытых обществах, то агрессия, насилие, коалиции и политика существовали бы по-прежнему. Но мир скорее был бы похож на рисунок акварелью, нежели на мозаику человеческих популяций. Не было бы ни национализма, ни границ, ни внутренних или внешних групп, ни войн. Все это — следствия нашего племенного мышления, которое само по себе вытекает из эволюционного наследия как коалиционных, стайных человекообразных. Слоны, что любопытно, тоже не живут в закрытых обществах. Самки сбиваются в группы, но те построены отнюдь не на конкуренции. Они не предполагают ни враждебности, ни территориальности, ни фиксированного членства: любая особь вольна переходить из одной в другую по своему усмотрению. Только представьте: если бы мы, люди, вдруг стали такими же. Хотя, откровенно говоря, наши женщины такие и есть.

Глава девятая. Из которой мы узнаем, что общество, оказываясь, имеет свою цену: групповые предрассудки

Истоки войны

«Племя, заключающее в себе большое число членов, наделенных высокоразвитыми чувствами патриотизма, верности, послушания, храбрости и участия к другим — членов, которые всегда готовы помогать друг другу и жертвовать собой для общей пользы, — должно одержать верх над большинством других племен. Это будет естественным отбором».

Чарльз Дарвин. Происхождение человека и половой подбор, 1871.

В Долине смерти, негостеприимном горниле пустыни на востоке Калифорнии, самым распространенными существами являются пустынные муравьи-жнецы — *Messor pergandei*. Они живут огромными колониями из десятков тысяч особей и строят подземные гнезда, уходящие вглубь на несколько метров. На рассвете они выбираются из своих убежищ и, рассыпаясь по пустыне, плотными рядами прочесывают местность в поисках семян, которые сохраняют под землей. Благодаря этим запасам муравьям-жнецам не страшны многие годы засухи. В каждой колонии доминирует одна матка: из отложенных ею яиц вылупляется непрерывный поток рабочих.

Ничего особенного в этом нет. Зато едва дело доходит до основания нового гнезда, как происходит нечто весьма любопытное. Несколько новых маток объединяются и совместными усилиями выкапывают новый дом. При этом они не обязательно являются сестрами (на самом деле они часто вообще не связаны родственными узами) — и, тем не менее, успешно сотрудничают. Размножаться они тоже начинают все вместе. Но через несколько недель в их поведении вдруг происходит резкая перемена. В колонии разгорается настоящая гражданская война: матки затевают борьбу не на жизнь, а на смерть. Как в последней сцене шекспировского «Гамлета», одно убийство влечет за собой другое (хотя в нашем случае, одна матка таки остается в живых). Что же изменилось?

Объяснение этой странной истории таково: муравьи-жнецы — яростные территориалы. Каждый клочок пустыни принадлежит той или

иной колонии. Но, поскольку все они производят новых крылатых самок в одно и то же время, на протяжении короткого промежутка времени на любой свободной территории соседствуют множество новых гнезд. Последние пребывают в состоянии открытой войны: каждая устраивает регулярные набеги на соседей, воруя яйца и запасы. Украденное потомство воры доставляют домой и выращивают рабами, что значительно увеличивает мощь их колонии, обворованная же гибнет. В итоге остается только одна колония-победитель.

Эта война объясняет любопытное временное сотрудничество маток, наблюдающееся при основании ими нового гнезда. Чем их там больше, тем больше рабочих они вырастят. Чем больше рабочих, тем больше шансов отстоять собственное потомство и умыкнуть вражеское. Следовательно, маткам выгодно сотрудничество: именно от него зависит успешность группы. Конкуренция между последними яростнее, чем между отдельными особями. Только когда вражеских групп больше не осталось, каждая матка начинает преследовать собственные эгоистичные интересы, что выливается в открытую борьбу между ними¹⁵⁰.

Говоря человеческим языком, внешний враг способствует групповой сплоченности. Всем нам знакома эта идея. Во время бомбардировок Лондона все разногласия и вражда были забыты: немецкие бомбы вызвали монолитную лояльность среди англичан. Когда война закончилась, общество вернуло себе изначальную фрагментированность, а триумфальная ориентация на общее благо, характерная для военных лет, уступила место эгоистичной грызне мирного времени, постепенно уничтожив перспективы социализма. Рассмотрим более современный пример. Лондонские таксисты печально известны (и мой личный опыт это подтверждает) своим антагонизмом по отношению к обычным водителям — раз, и очевидным фаворитизмом по отношению к коллегам — два. Типичный таксист останавливается, визжа тормозами, чтобы пропустить другое такси — причем делает это вне зависимости от того, знаком ему водитель или нет. Но попробуй совершить тот же маневр обычная машина, как он мчится ей наперерез, грозя кулаком и бурча что-то своим пассажирам. Мир таксиста разделен на две фракции: их и нас. Он внимателен к «нам» и мерзок к «ним».

То же справедливо и в отношении соперничества между любителями *Apple* и *PC*. Первые, искренне веря, будто их программное обеспечение изначально лучше, обливают вторых тоннами презрения.

Основная причина — приверженность своей братии.

Эгоистичное стадо

Вот оно, совершенно новое объяснение человеческого общества. Возможно, кооперация свойственна ему не из-за тесного родства, не из-за реципрокности, не из-за нравственного воспитания, а из-за «группового отбора»: сотрудничающие группы преуспевают, а эгоистичные — нет. Следовательно, кооперативные общества выжили за счет других. Естественный отбор происходил не на уровне индивида, а на уровне рода или племени.

Для большинства антропологов эта идея отнюдь не в новинку. Одно время у них даже было принято утверждать, будто большая часть нашего культурного багажа служит конкретной цели — поддерживать и усиливать целостность рода, племени или общества. Как правило, антропологи интерпретируют ритуалы и практики с точки зрения их содействия благу группы, а не индивида. При этом они пребывают в счастливом неведении, что биологи основательно подточили всю логику группового отбора. Теперь это здание без фундамента. Как и антропологи, до середины 1960-х годов большинство биологов бойко рассуждали об эволюции путем естественного отбора полезных для вида черт. Но куда деваться, если то, что хорошо для вида, плохо для индивида? Другими словами, что происходит в дилемме заключенного? Мы знаем. Интересы индивида стоят на первом месте. Бескорыстные группы постоянно разрушал бы эгоизм составляющих их индивидов.

Взять хотя бы грачовник. Во всей Евразии эти каркающие стайные представители семейства врановых кормятся личинками, которых подбирают на пастбищах, а весной, в период размножения, птицы собираются вместе. На высоких деревьях они устраивают целые колонии гнезд — грачовник. Грачи чрезвычайно социальны.

Кооперативные общества выжили за счет других. Естественный отбор происходил не на уровне индивида, а на уровне рода или племени.

Карканье и крики раздаются с рассвета до заката: птицы чирикают, играют, ухаживают. Стая производит такой постоянный гвалт, что ее часто называют парламентом грачей. В 1960-х один биолог попытался описать грачовник и другие скопления птиц как общества: единства,

представляющие собой нечто большее, чем сумма составляющих их частей. Грачи, говорил Веро Уинн-Эдвардс, собираются вместе, чтобы получить представление о плотности популяции и, во избежание перенаселения, соответствующим образом организовать процесс размножения в текущем году. Если их много, каждый грач делает маленькую кладку: мальтузианский голод раз и навсегда предотвращен. «Интересы отдельной особи фактически подчинены интересам сообщества как целого». Между собой конкурируют стаи, но не отдельные птицы¹⁵¹.

Выдвинутое Уинном-Эдвардсом предположение, скорее всего, верно — с эмпирической точки зрения. Когда плотность популяции высока, размер кладки — небольшой. Но есть большая разница между этой корреляцией и установленной им причиной. Возможно, утверждал другой орнитолог Дэвид Лэк, при высокой плотности популяции пищи становится мало, и птицы реагируют на это, откладывая небольшое количество яиц. Кроме того, как и почему могло получиться так, что грач ставит интересы популяции превыше своих собственных? Если бы каждая птица практиковала самоограничение, мятежник, который бы этого не делал, оставил бы больше наследников. Очень скоро его эгоистичные потомки по численности стали бы превосходить альтруистов, а значит, самоограничение исчезло бы само собой¹⁵².

Все агрегации в природе, не являющиеся семьями — эгоистичные стада.

Лэк выиграл спор. Птицы не сдерживают свое стремление к размножению ради блага популяции. Биологи вдруг поняли: лишь очень немногие животные ставят интересы группы или вида превыше индивидуальных. Даже те, кто это делает, на самом деле выделяют семью, а не группу. Муравьиные колонии и общества голых землекопов — всего-навсего большие семьи. Как и стаи волков или карликовых мангуст. Или гнездящиеся группы голубых кустарниковых соек и других птиц, в которых молодежь прошлого года помогает родителям воспитывать новый выводок. Если ими не манипулирует паразит или, как это бывает у муравьев, они не захвачены в рабство другим видом, единственная группа, которую животные ставят превыше отдельной особи — семья.

Тем не менее многие животные образуют стаи, косяки, стада и группы, представляющие собой нечто большее, нежели большие семьи.

Объясняется это простым эгоизмом. Каждой особи лучше в стаде, чем вне его. Почему? Да потому, что оно обеспечивает альтернативные мишени для хищников. Один-то в поле не воин, зато когда вокруг много других особей, спрятаться за чужие спины куда легче. Сельдь живет в косяках, а скворец — в стаях. Все это ради того, чтобы снизить вероятность отдельной особи стать жертвой. В совокупности эффект получается негативным. Сельди, сбивающиеся в косяки, становятся легкой добычей горбачей и косаток — хотя ни тем ни другим никогда бы не пришло в голову гоняться за одинокой рыбешкой. Но для отдельной особи всегда лучше спрятаться за другую рыбу. А значит, косяки и стаи — суть продукт эгоизма, а не коллективизма.

Причина образования грачовников может быть несколько иной: совместная оборона или возможность отслеживать места, где другие особи добывают пищу. В любом случае, принцип один и тот же. Быть в стае — эгоистичный, а не социальный акт. Короче говоря, если речь идет не о больших семьях, ничего альтруистичного в стадном или социальном поведении животных нет.

Уильям Гамильтон предложил термин «эгоистичное стадо». Свою мысль он проиллюстрировал воображаемой группой лягушек, собирающихся вместе на краю круглого пруда, дабы спастись от змеи, которая в нем живет. Руководствуясь единственным желанием оказаться между двумя другими лягушками (случись беда, в первую очередь съедят их), они в итоге устраивают кучу-малу. Все агрегации в природе, не являющиеся семьями — эгоистичные стада.

Даже стаи шимпанзе могут образовываться именно по этой причине: тогда хищниками выступают другие представители того же вида. Основная выгода, которую шимпанзе извлекают из жизни в больших сообществах, заключается в следующем: благодаря своему размеру стая обеспечивает безопасность, снижая риск успешного нападения на ее территорию соперничающей стаи¹⁵³.

В Риме

Групповому отбору редко удается превзойти индивидуальный. Чтобы в этом убедиться, рассмотрим следующий пример. Соотношение полов буквально всех животных при зачатии составляет 50:50. Почему? Вообразите вид кроликов, состоящий из 10 самок на каждого самца. Поскольку эти животные полигамны, и от самцов не требуется кормить и защищать свое потомство, они будут процветать и размножаться в два раза быстрее, чем нормальные кролики. Как результат, последние скоро вымрут. Выходит, неравное соотношение полов для вида хорошо.

Но взглянем на это с точки зрения отдельной самки нового вида. Допустим, она имеет возможность менять соотношение полов в своем помете. Если она рождает только сыновей, каждый из которых в свое время спарится с 10 самками, то у нее будет в 10 раз больше правнуков, чем у соперниц. И очень быстро ее потомки начнут преобладать. Но, поскольку в каждом поколении будут рождаться только самцы, их будет все больше и больше — а значит, соотношение полов в конце концов станет равным. Вот почему — за редкими исключениями, лишь доказывающими правило — эта пропорция всегда возвращается вокруг 50:50. Любое отклонение автоматически вознаграждает тех, кто восстанавливает равновесие.

То же справедливо для поведения человека. Вообразим южноамериканский лес и живущих в нем несколько сотен индейских семей, которые едят только сердцевину пальмы. Подобное не так уж невероятно: этот продукт является основным для целого ряда народов. Представим, что пальмы растут медленно, а рубить можно только зрелые деревья. Чтобы предотвратить голод, каждая семья подчиняется жесткому правилу «два ребенка на каждую женатую пару» и убивает «лишних» малышей. В результате зрелых пальм хватает на всех. Все хорошо в этом слегка тоталитарном Эдеме. Вид заботится о своих интересах (хотя бы и ценой индивидуальных стремлений) и процветает.

Теперь представим, что, по какой-то причине, спустя много лет одна семья отказывается делать то, что ей велено, и воспитывает 10 детей. Родители кормят их, срубая молоденькие пальмочки. Другие поступают так же, и все племя скоро оказывается в беде — причем законопослушным индейцам не лучше, чем разрушителям. На самом деле у последних, которых стало много, больше шансов выжить при

надвигающемся голоде, чем у семьи, блюдущей закон. Невинные не только разделяют страдания виновных — на их долю выпадает даже больше мучений. Сам вид далек от процветания, чего не скажешь о его представителях. Потенциальный нарушитель закона либо может утверждать, что в конечном счете ему будет лучше, если он устоит перед искушением, либо руководствоваться «патриотизмом». Но может ли он быть уверен, что другие придут к такому же выводу? Вспоминая о дилемме заключенного, может ли он быть уверен, что они не предадут? И, если уж на то пошло, есть ли у него гарантия уверенности соплеменников в том, что не предаст он? Ибо если один человек предает, думает, что другой может предать, или считает, что другой думает, будто он предаст, чувство общности рушится, и логика ведет к беспределу.

Вспомните суровый урок хромосомы, эмбриона и муравьиной колонии. Вечная угроза эгоистичного мятежа существует даже в таких тесно связанных группах. Восстание подавляется исключительно благодаря искусным механизмам, организующим лотерею среди хромосом, или изолирующим зародышевую линию в эмбрионе, или стерилизующим рабочих муравьев. Насколько же труднее подавлять такие мятежи, когда индивиды не связаны родственными узами, вольны мигрировать между группами и способны размножаться самостоятельно?

Схожая логика обнажила безнадежно слабые допущения, лежащие в основе всего подхода группового отбора. Если группы характеризуются столь же коротким временем одного поколения, что и индивиды, если они достаточно инбрендны, если миграция между группами относительно небольшая, если шансы на вымирание группы так же высоки, как и составляющих ее индивидов — только тогда групповой отбор пересилит эффекты индивидуального. В противном случае эгоизм, подобно вирусу, распространяется внутри любого вида или группы, практикующих ограничение в интересах более крупного сообщества. Индивидуальные стремления всегда превалируют над коллективным ограничением. На сегодняшний день среди животных или растений не найдено ни одного убедительного примера практики группового отбора не только в семье близких родственников или клонов. Единственное исключение — образование новых колоний у пустынных муравьев-жнецов (да и то их идиллия недолговечна). Пчелы жертвуют своими жизнями ради защиты улья, но делают это для выживания не его самого, а генов, которые они делят со многими

сестрами. Их отвага — всего лишь следствие эгоизма их генов¹⁵⁴.

Впрочем, не так давно в уверенность, с которой некоторые биологи щеголяют этим аргументом, закралась нотка сомнения. Ученые не сомневаются в его верности, однако полагают, что нашли одно исключение — вид, в котором маловероятные условия позволяют группам кооператоров получать такое большое преимущество над сообществами эгоистичных индивидов, что первые могут заставить вторых исчезнуть до того, как те успеют их «заразить».

Это исключение — разумеется, человек. Что делает людей особенными, так это культура. Благодаря практике передачи традиций, обычаев, знаний и верований путем прямого «заражения» друг от друга, нашему виду свойственен совершенно новый тип эволюции. Речь о конкуренции между индивидами или группами. Но не генетически различными, а культурно. Один человек процветает за счет другого не потому, что его гены лучше, а потому, что он знает или верит в нечто, имеющее практическую ценность.

Роб Бойд — один из тех, кому принадлежит честь нового открытия. Как обычно, все началось с теории игр. Бойд получил свою первую ученую степень в физике, а вторую — в экологии, привнеся в вопросы, обычно рассматриваемые биологами более свободно, математическую безжалостность. В 1980-х годах он предпринял исследование группового отбора — вместе с изучавшим планктон экологом Питером Ричерсоном. Проблема заинтересовала его благодаря одному парадоксу. Дело в том, что дилеммы заключенного ведут к стратегии «Око за око». Но, как ни крути, реципрокность вызывает кооперацию только в очень малых группах. Все это очень хорошо для летучих мышей — вампиров или даже шимпанзе, каждая из которых ведет счет щедрости двух или трех особей. А ведь человек — даже в племенных обществах — взаимодействует с сотнями, а то и тысячами других людей. И, как ни странно, успешно сотрудничает даже в этих крупных диффузных группах. Мы доверяем незнакомцам, даем на чай официантам, которых больше никогда не увидим, сдаем кровь, подчиняемся правилам и обычно сотрудничаем с теми, от кого вряд ли можем ожидать ответную услугу. Быть эгоистичным халявщиком — настолько разумная и успешная стратегия в большой группе реципрокных кооператоров, что возникает закономерный вопрос: почему этот вариант выбирают так мало людей?

Бойд и Ричерсон предлагают отбросить реципрокность и поискать другие объяснения сотрудничества. Допустим, на протяжении всей

человеческой истории группы кооператоров были успешнее, чем сообщества эгоистичных индивидов, в результате чего последние вымерли. Следовательно, важнее было оказаться среди первых, чем преследовать собственные интересы.

Один человек процветает за счет другого не потому, что его гены лучше, а потому, что он знает или верит в нечто, имеющее практическую ценность.

Это работало бы до тех пор, пока сохранялись различия между группами, но потеряло бы всякий смысл, если бы (через брак, например) эгоистичные идеи распространились и на кооперативные союзы.

Этот же вывод применим даже в тех случаях, когда индивид приобретает большинство собственных привычек благодаря культуре, а не инстинктам.

Впрочем, в своих математических симуляциях Бойд и Ричерсон выявили один тип культурного научения, делающий кооперацию наиболее вероятной — конформизм. Если дети учатся не на примере своих родителей и не путем проб и ошибок, а копируя самые распространенные традиции или моду, существующие среди взрослых ролевых моделей, и если взрослые следуют самому распространенному на текущий момент паттерну поведения, принятому в обществе — если, короче говоря, мы культурные овцы, — тогда кооперация может иметь место даже в очень крупных группах. В результате, различие между кооперативной и эгоистичной группами сохраняется достаточно долго, чтобы вторая успела вымереть в процессе конкуренции с первой. Тогда отбор между группами важен не меньше, чем между индивидами¹⁵⁵.

Слово «конформизм» вам знакомо? Думаю, да. Людей удивительно легко уговорить выбрать наиболее абсурдный и опасный путь, приведя один-единственный довод: мол, так делают все остальные. В нацистской Германии буквально каждый отказался от собственного мнения ради того, чтобы следовать за психопатом. В маоистском Китае лидер-садист, выпустив (всего-то навсего!) серию официальных заявлений, заставил огромное количество людей делать смехотворные вещи: поносить школьных учителей и нападать на них, плавить кастрюли на сталь, убивать воробьев. Конечно, это крайности. Но не утешайтесь мыслью, будто ваше собственное общество невосприимчиво к повальным увлечениям. Имперский джингоизм, маккартизм, битломания, клешеные джинсы, даже нелепости

политкорректности — все это красноречивые примеры того, как легко мы покоряемся текущей моде по одной простой причине: это модно.

Бойд и Ричерсон задумались: как вообще возник конформизм? Какое преимущество он дает людям? Ученые предположили: поскольку для нашего вида характерны сильные различия в образе жизни, следовать традиции «будучи в Риме, поступай, как римлянин» совершенно разумно.

Рассмотрим косаток. Большинство животных едят одно и то же вне зависимости от места их обитания. Лиса, например, выискивает падаль, червяков, мышей, птенцов и насекомых и в Канзасе, и в Лестершире. А вот косатки — нет. Каждая местная популяция использует собственную изощренную стратегию поимки определенной добычи. В любом отдельно взятом случае и первая и вторая — разные. Во фьордах Норвегии косатки специализируются на окружении косяков сельди, а у берегов Британской Колумбии охотятся на лосося. На субантарктических островах они кормятся в основном пингвинами, которых ловят среди водорослей, а у побережья Патагонии выбрасываются на берег, чтобы сцапать морского льва. Суть в том, что каждая популяция делает что-то особенное: косатка из Норвегии, попавшая в Патагонию и отказавшаяся перенять местные привычки, просто-напросто умрет от голода.

Судя по всему, люди столь же локальны в своих привычках — с тех самых пор, как примерно пять миллионов лет назад перестали водить генетическую дружбу с предками шимпанзе. Последние, в конечном счете, тоже имеют сильные локальные пищевые традиции. В этом смысле они очень похожи на косаток. Одна группа в Западной Африке разбивает орехи камнями, другая, на востоке, ест термитов, выуженных палочками из термитника. Конформистская передача культуры — один из способов гарантии: вы делаете то, что работает в данном конкретном месте. Вы наследуете склонность копировать своих соседей. Женщина *Homo erectus* из Серенгети, мигрировавшая на запад и примкнувшая к роду, жившему на краю горного леса, поступала правильно, если, по примеру окружающих, начинала искать фрукты, а не рыть землю в поисках некоего корнеплода, который в этой местности вообще не рос.

И все же, замечает Бойд, наиболее выгода имитация тогда, когда она общепринята. Если вы — единственный имитатор, то научитесь лишь тому, к чему кто-то другой с трудом пришел самостоятельно, а не тому, эффективность чего доказана сотнями других людей. Как следствие, возникает вопрос: как могла конформистская система

*возникнуть в первую очередь?*¹⁵⁶

В ходе человеческой эволюции местная специализация, культурный конформизм, яростный антагонизм между группами, кооперативная групповая оборона и коллективизм всегда шли рука об руку. Те сообщества, в которых процветало сотрудничество, преуспевали — и потихоньку привычка сотрудничать глубоко проникла в душу человека. По словам Бойда и Ричерсона, «конформистская передача информации и норм предоставляет по крайней мере одно теоретически неоспоримое и эмпирически правдоподобное объяснение того, почему люди (в отличие от всех других животных) сотрудничают — вопреки личным интересам — с другими людьми, не связанными с ними близким родством»¹⁵⁷.

Миллион человек не могут ошибаться или... могут?

Параллельно эволюционному открытию конформизма, его обнаружили и психологи, и экономисты. В 1950-х годах американский психолог Соломон Аш провел серию любопытных экспериментов, посвященных конформности из страха. Испытуемый входил в аудиторию, где полукругом стояли девять стульев, и садился на предпоследний. Один за другим появлялись остальные восемь участников (подсадные актеры) и занимали другие стулья. Аш показывал группе две карточки: на первой была нарисована одна линия, на второй — три черты различной длины. Вопрос звучал так: какая линия на второй карточке имеет ту же длину, что и линия на первой карточке. Это был несложный тест: ответ был очевиден, поскольку линии отличались на пять сантиметров.

Испытуемый отвечал восьмым. К его удивлению, предыдущие участники выбирали один и тот же неверный вариант. Возникал конфликт между его чувствами и единогласным мнением семи человек. Чему верить? В 12 случаях из 18 испытуемый следовал мнению остальных и давал неправильный ответ. Когда после эксперимента подопытных спрашивали, оказали ли на них влияние ответы других, большинство отвечали отрицательно. Они не только подстроились под мнение большинства, но действительно изменили свои убеждения¹⁵⁸.

За эту идею тут же ухватились математические экономисты — Дэвид Хиршлейфер, Сушил Бикчандани и Иво Уэлч. Взяв конформность как таковую, они постарались выяснить ее причины. Почему люди следуют местным трендам? Почему длина юбки, модные рестораны, различные стрижки, популярные певцы, новости, увлечение определенными продуктами и упражнениями, экологические страшилки, набеги на банки, психиатрические оправдания и тому подобное столь тиранически одинаковы в любой заданный промежуток времени и в любом месте? «Прозак», жестокое обращение с детьми, аэробика, «*Power Rangers*» — откуда взялись эти помешательства? Почему в США работает система праймериз — система предварительного выбора одного-единственного кандидата: с какой стати избиратели станут голосовать за любого кандидата, лидирующего по итогам выборов в крошечном штате Нью-Гемпшир? Ну почему люди такие овцы?

За последние годы было предложено минимум пять объяснений, но ни одно из них не убедительно. Первое: тех, кто не следуют моде, каким-то образом наказывают — это просто неверно. Второе: следование моде мгновенно вознаграждается — как, например, езда по надлежущей полосе. Опять-таки, обычно, ложно. Третье: люди просто предпочитают делать то, что и другие — как сельдь предпочитает оставаться в косяке. Что ж, возможно, но это не ответ на вопрос. Четвертое: каждый независимо приходит к одному и тому же заключению. И пятое: те, кто принимает решения, говорят остальным, что нужно думать. Ни одно из этих соображений не объясняет большую часть конформности.

Вместо всех вышеизложенных гипотез Хиршлейфер с коллегами предлагают так называемый информационный каскад. Каждый человек, принимающий решение — юбку какой длины купить, какой фильм посмотреть, — учитывает информацию из двух различных источников. Первый — его собственное независимое суждение, второй — выбор других людей. Если последние единодушны в своем выборе, то человек может проигнорировать свое мнение в пользу предпочтений стада. Это не слабость и не глупость. Как-никак, поведение других людей является ценным источником информации. Зачем доверять собственным рассуждениям, подверженным всевозможным ошибкам, когда можно «измерить температуру» мнений тысяч людей? Миллион потребителей не могут ошибаться насчет фильма, каким бы никудышным ни казался сюжет.

Более того, есть некоторые вещи — например мода на одежду, — где правильный выбор определяется исключительно мнением других. Покупая платье, женщина не просто спрашивает: «Оно красивое?» Она спрашивает: «Оно модное?» Что касается нашей страсти к моде, то можно провести любопытную параллель с некоторыми животными. Самцы шалфейного тетерева, обитающего на американских равнинах, сбиваются в большие стаи (токовище). Конкурируя за право оплодотворить самок, они танцуют, расхаживают с важным видом, самозабвенно раздувают грудь. Один или два самца (обычно те, кто устраивает представление ближе к центру токовища) пользуются наибольшим успехом. 10% самцов могут осуществить 90% спариваний. Дело в том, что самки — великие подражатели. Самец для них привлекателен лишь потому, что вокруг него уже собрались другие самки (это показывают эксперименты с манекенами). Такой пункт означает, что выбор самца может быть достаточно произвольным, но

следование моде при этом не менее важно. Любая самка, нарушающая строй и выбирающая одинокого самца, по всей вероятности, вырастит сыновей, которые унаследуют неспособность папочки привлекать толпы самок. То есть популярность в игре спаривания — награда сама по себе¹⁵⁹.

Но вернемся к людям. Подчинение информационному каскаду, конечно, хорошо, но есть одна проблема: в итоге может оказаться, что слепой незрячего ведет. Если большинство людей позволяют другим поколебать собственные суждения, то миллион человек таки могут ошибаться. Утверждать, что та или иная религиозная идея истинна, ибо другие верили в это тысячу лет, ошибочно. На мнение большинства оказывает влияние тот факт, что изменилось мнение их предшественников. Действительно, одна из характерных особенностей повальных у влечений, которую может объяснить только теория Хишлейфера, заключается в следующем: они так же хрупки, как и захватывающи. Чуть только появляется незначительная новая информация, как все бросают старую моду ради новой. Наша страсть к увлечениям кажется довольно глупой: фактически мы скачем от одного всеобщего помешательства к другому по прихоти фонтанирующей информации.

Тем не менее в маленьком роду охотников-собирателей подчиняться моде целесообразно. По большому счету, человеческое общество — это не союз индивидов, каковым является общество леопардов или даже львов (хотя отдельные львы и сбиваются в группы). Оно состоит из групп, суперорганизмов. Сплоченность последних, достигаемая благодаря конформности, представляет собой ценное оружие в мире, где группы должны действовать сообща — с тем чтобы конкурировать с другими союзами. Произвольность решения важна меньше, чем единодушие, с которым оно принято¹⁶⁰.

Ту же мысль высказал специалист по теории вычислительных систем Герберт Саймон^[46]. Он предположил, что наши предки преуспевали при условии социальной «попослушности» — восприимчивости к социальному влиянию. Помните, как мы усердно убеждаем друг друга в добродетельности бескорыстия? Если бы в ходе естественного отбора мы сделались восприимчивы к такому внушению, то наверняка очутились бы в успешных группах — в силу наших альтруистичных предрассудков. Поступать так, как говорят другие люди, убежден Саймон, дешевле и лучше, чем выяснять оптимальный образ действий самостоятельно¹⁶¹.

Возлюби ближнего своего и возненавидь всех остальных?

Если люди подчиняются традициям родной группы, тогда каждая из них автоматически будет культурно особенной. Если в одной принят запрет на свинину, а в другой — на говядину, различие между ними будет сохраняться благодаря конформизму. Те, кто присоединяются к данной конкретной группе, подчинятся ее запретам. Таким образом, получить крайне различные практики, каждая из которых представлена группой людей, чрезвычайно легко. Если вероятность вымирания сообщества в конкуренции с другими высока и если новые группы образуются в результате расщепления старых, а не объединения представителей многих союзов, тогда условия для группового отбора весьма многообещающи.

Применимы ли эти условия к людям? Джозеф Солтис, коллега Бойда и Ричерсона, задался целью проверить эту концепцию, изучив историю племенных войн в Новой Гвинее. Это необычная страна, ибо большинство обитающих там племен впервые вступили в контакт с западным миром лишь в прошлом веке. Когда антропологи впервые познакомились с ними, их еще не потревожили западные товары, нормы и убеждения. Следовательно, утверждать, будто рутинная практика племенных войн — некий артефакт западного контакта, едва ли правомерно. Большинство новогвинейцев пребывали в весьма гоббсовом состоянии: насилие и жестокость представляли для них постоянную угрозу.

Солтис проанализировал историю сотен конфликтов, произошедших примерно за 50 лет в различных частях острова. Почти во всех случаях было ясно: новые группы формировались за счет расщепления старых на две части, а племенные войны часто приводили к исчезновению побежденных союзов. Рассмотрим народ Мае-Энга из центральной части Вестерн-Хайлендс. 29 конфликтов, произошедших в течение 50 лет между 14 кланами, стерли с лица земли пять из них. Не то чтобы все их члены умерли... После поражений они рассеялись и, присоединившись к победоносным общинам, быстро ассимилировались. (Кстати, это одна из причин того, почему генетический групповой отбор не работает — гены побежденных выживают. Что же касается женщин, взятых в жены победителями, то

гены побежденных, вероятно, процветали и просочились в победоносную группу. Поскольку побежденные отказались от своей культуры и приняли культуру победителей, культурный групповой отбор работать может.) В целом Солтис подсчитал, что кланы Новой Гвинеи вымирали со скоростью от 2 до 30 процентов каждые 25 лет.

Такая скорость вымирания достаточно высока и допускает лишь очень легкую форму культурного группового отбора. Переживание или замещение плохо приспособленных союзов теми, у кого традиции лучше, может объяснить тенденции, проявляющиеся в течение 500 или 1000 лет (тогда как большинство культурных изменений происходят гораздо быстрее). Сладкий картофель, например, распространился в сельском хозяйстве Новой Гвинеи слишком быстро, подобную скорость невозможно объяснить селективным преимуществом выращивавших его групп. В данном случае это произошло, несомненно, путем распространения от племени к племени¹⁶².

Впрочем, объясняя человеческую историю групповым отбором, мы сталкиваемся и с другой трудностью. Как утверждал Крейг Палмер, группы людей — это миф. Мы, безусловно, мыслим в терминах групп — племен, кланов, обществ, наций, — но подлинно изолированными их назвать нельзя. Представители различных сообществ постоянно смешиваются между собой. Даже излюбленные антропологами кланы часто — лишь абстракции: люди знают группу, объединенную родственными связями, но не живут только со своими родственниками. В патрилинейных обществах они соседствуют с родственниками своего отца, но впитывают ряд элементов и культуры матери. Человеческие группы изменчивы и непостоянны. Люди не живут в них, говорит Палмер, они просто воспринимают мир в терминах групп, безжалостно относя окружающих к одной из двух категорий: мы или они. И все же это двойственное открытие. То, что мы воспринимаем мир с точки зрения групп — как бы это ни было ошибочно, — кое-что говорит о человеческой психике. Многие свои социальные следы эволюция оставляет именно внутри черепа¹⁶³.

Забьем последний гвоздь в крышку гроба теории группового отбора. Легко утверждать, будто люди склонны к конформизму и, следовательно, делят свою судьбу с судьбой группы. Большинство примеров, которые я приводил — это случаи, когда люди сотрудничают ради личной выгоды. Тогда это не групповой отбор, а индивидуальный, опосредованный групповостью. Групповой отбор имеет место тогда,

когда люди сотрудничают вопреки личным интересам, но в интересах группы — например ограничивают себя в размножении. Все, что мы выявили у человека, является сильной склонностью к групповости в преследовании личных целей, а не доказательством того, что интересы группы превыше личных интересов. Психика, отобранная на основе ее способности использовать преимущества жизни в союзах (частный случай — конформизм), отличается от развившейся путем группового отбора. Групповость может усиливать индивидуальный отбор, но это не групповой отбор как таковой.

Согласно Джону Хартунгу, наш групповой инстинкт настолько силен, что мы предпочитаем притворяться (а то и верить), будто мы — действительно результат группового отбора. Другими словами, люди утверждают, что ставят интересы группы превыше своих собственных — это позволяет скрыть тот факт, что они следуют группе только пока она их устраивает. Правда, стоит об этом заикнуться, как вы рискуете потерять популярность. Спросите любого последователя Гоббса — он знает.

Групповость может усиливать индивидуальный отбор, но это не групповой отбор как таковой.

То, что люди формируют эмоциональные привязанности к союзам — пусть даже произвольным (например, случайно выбранные спортивные команды), — не доказывает присутствие группового отбора. Как раз наоборот. Он доказывает, что люди очень четко осознают, в чем заключается их личная выгода — и в какой группе. Мы — групповой вид, но не вид, подлежащий групповому отбору. Мы созданы не для того, чтобы жертвовать собой ради клана, а для того, чтобы использовать его в своих интересах¹⁶⁴.

Разрешите пригласить

Откройте буквально любую иллюстрированную книгу по антропологии — наткнетесь на изображения танцев, колдовства, ритуалов и культов. Напрасно вы будете искать подробности того, как конкретное племя ведет себя во время приема пищи, как мужчины ухаживают за женщинами, как семьи воспитывают детей. Это не случайно. Традиции еды, ухаживания и воспитания практически одинаковы во всем мире. Тогда как мифы творения, способы разрисовки тела, прически, магические заклинания и танцы отражают значимые культурные особенности. Именно они отличают один народ от другого. В такие вещи инвестируется уйма времени, сил и престижа. Собственно, ради них люди и живут. Найти новогвинейское племя, для которого слова «танец», «миф» и «церемония» (надлежащим образом переведенные, разумеется) вообще ничего бы не значили, так же невозможно, как и то, которое не знало бы значения слов «голод», «любовь» или «семья». Ритуал универсален, но его детали специфичны.

По моему мнению, один из способов понять ритуал — это рассматривать его как способ подкрепления культурного единодушия в таком биологическом виде, который управляется коллективизмом и конкуренцией между коллективами. Человечество, полагаю, всегда разделялось на враждебные и соперничающие племена. И те, кто находил способ вбивать культурный конформизм в головы своих сородичей, преуспевал больше тех, кому это не удавалось.

Антрополог Лайл Стедман убежден: ритуал — это нечто большее, чем просто демонстрация принятия традиции. Он поощряет сотрудничество и самопожертвование. Принимая участие в танце, религиозной церемонии или офисной вечеринке, вы подчеркиваете свою готовность к сотрудничеству с другими людьми. Спортсмены поют национальные гимны перед выходом на поле, родители терпят шантаж своих чад на Хэллоуин, владелец дома открывает двери колядующим на Рождество, старший доктор смеется сквозь зубы над пьесой студентов-медиков в конце семестра, прихожане в церкви хором поют псалмы, толпа футбольных болельщиков устраивает на трибунах «волну». В каждом из этих случаев подтекст происходящего очевиден всем: мы — часть одной команды, мы — на одной стороне, мы — все как один¹⁶⁵.

Наиболее ярко это проявляется в танце, представляющем собой не

что иное, как ритмичное движение людей в унисон друг с другом. Историк Уильям Макнил утверждает: необъяснимое очарование танцем должно иметь некое отношение к установлению кооперативного духа, эмоциональному объединению участников и акцентированию самобытности группы. Танцы в дописьменных обществах Африки и Южной Америки практически не имели отношения к ухаживанию или сексуальной демонстрации. Они были ритуалом, подчеркивавшим командный дух. Толпа южноафриканцев, устраивающая политическую демонстрацию и ритмично дергающаяся под музыку, намного ближе к корням и целям танца, чем пары, всю ночь напролет кружащиеся в венском вальсе по бальной зале¹⁶⁶.

Похожий аргумент был выдвинут и по поводу истоков музыки — в частности философом Энтони Сторром. Она возбуждает и эмоционально волнует вполне предсказуемым и универсальным образом — и именно поэтому сопровождает все фильмы. «Ритм и гармония проникают в потаенные уголки души», — говорил Сократ. Блаженный Августин соглашался, прибавляя, что грешно считать церковное пение более проникновенным, нежели саму истину, о которой поется. Во время одного из концертов выдающемуся дирижеру Герберту фон Караяну измерили пульс. Последний менялся с настроением музыки, а не энергии дирижирования. Кроме того, во время дирижирования он изменялся гораздо больше, чем когда Караян пилотировал и сажал свой самолет.

Музыка будит эмоции. Эволюционная выгода от их пробуждения может заключаться в синхронизации и гармонизации эмоционального настроения группы людей в тот момент, когда для дальнейшего продвижения личных потребностей необходимо действовать в интересах группы. Пифагорейцы называли музыку примирением враждующих элементов. Быть может, она не случайно так тесно связана с проявлениями групповой лояльности — пожалуй, даже больше, чем танец. Псалмы, футбольные «кричалки», национальные гимны, военные марши: музыка и песни, вероятно, относились к определяющим группу ритуалам задолго до того, как стали служить иным целям. Кстати, на свете существует одно животное, реагирующее на ритм и мелодию похожим образом. Обезьяны гелада (или их еще называют «кровоточащее сердце» из-за розового, не покрытого шерстью пятна на груди, которое краснеет во время брачного периода) живут очень крупными группами на горных плато Эфиопии. На мелодичное пение сородичей отвечают сплочением и проявлением единокорости. Людям свойственно то же самое: «культурное согласие относительно рисунка

ритма и мелодии (то есть песня, которую поют все вместе) рождает переживания, которые по крайней мере в течение пения захватывают участников и вызывают у них сходные эмоциональные реакции»¹⁶⁷.

Что касается религии, то универсализм современного христианского учения мастерски затушевывает очевидную ее особенность — она почти всегда акцентирует внимание на различиях между внутренней и внешней группами. Мы и они, израильтяне и филистимляне, евреи и гои, спасенные и обреченные, верующие и безбожники, последователи Ария и Афанасия, протестанты и католики, индуисты и мусульмане, сунниты и шииты. Религия учит своих адептов, что они — избранные, а их ближайшие соперники — проклятые дураки, а то и вовсе «недолюди». В этом нет ничего удивительного, ибо большинство религий образовались из культов племенных раздробленных обществ. Согласно Эдварду Гиббону, немалая часть римского военного успеха определялась именно религией: «приверженность римских легионеров установленным стандартам вдохновлялась совокупным влиянием религии и чести. Золотой орел, сиявший перед легионом, был объектом их глубочайшей преданности. Его неодушевленность значения не имела — бросить этот священный символ в час опасности считалось величайшим грехом»¹⁶⁸.

Джон Хартунг, антрополог, посвящающий все свое свободное время изучению истории, взял излюбленную иудеями и христианами фразу «Возлюби ближнего своего как самого себя» и подверг ее тщательному анализу. Согласно Торе (Ветхий Завет), она была произнесена во время скитания израильтян по пустыне. Последние были измучены постоянными распрями и жестокими междоусобицами, жертвами которых незадолго до этого стали 3000 человек. Моисей, стремясь поддержать согласие в народе, придумал многозначительный афоризм о любви к соседям, но контекст его высказывания ясен. Он относится непосредственно «к детям твоего народа» и не призывает к общей благожелательности. «Для большинства религий характерны парохильные взгляды, — считает Хартунг, — поскольку на основе религий создавались союзы, чье выживание зависело от конкуренции с другими группами. Такие религии и внутригрупповая мораль, которую они питают, пережили конкуренцию, их породившую».

Хартунг идет еще дальше. Десять заповедей, заявляет он, относятся к израильтянам — но не к язычникам, что неоднократно подчеркивается в Талмуде. О том же говорили такие ученые, как Маймонид, а также цари

и пророки Торы. Современные переводы благодаря примечаниям, редактуре и неверным толкованиям обычно затушевывают сей факт. Но, как бы там ни было, геноцид являлся такой же центральной частью инструкций бога, как и нравственность. Когда Иисус Навин в один день убил 12 тысяч язычников и вознес хвалу Господу, выгравировав десять заповедей в камне — включая фразу «не убий», — он не лицемерил. Подобно хорошему групповому селекционеру, еврейский бог был суров ко внешней группе и добр ко внутренней.

Все это я пишу не для того, чтобы задеть евреев. Даже Маргарет Мид^[47] (а уж она всем авторитетам авторитет) утверждала, что запрет на убийство человеческих существ всегда и везде интерпретировался с точки зрения дефиниции людей как таковых. Люди — принадлежащие к данному конкретному племени, а остальные — суть «недочеловеки». Как сказал Ричард Александер, «правила нравственности и законы, похоже, созданы не для гармонии в обществе, а для обеспечения сплоченности, достаточной для отпугивания врагов»¹⁶⁹.

Христианство, конечно, учит любви не только к христианам, но и ко всем людям. В основном это заслуга апостола Павла. Ведь в Евангелиях Иисус, во-первых, часто обозначает различие между евреями и язычниками, а во-вторых, дает понять, что обращается исключительно к первым. Апостол же Павел, живя в изгнании среди язычников, проповедовал обращение неверующих, а не истребление их. Впрочем, практика несколько отличалась от проповедей. Крестовые походы, инквизиция, 30-летняя война и сектантские распри, до сих пор мучающие Северную Ирландию и Боснию, подтверждают склонность христиан любить лишь тех своих соседей, кто разделяет их убеждения. Христианство не слишком-то снизило этнические и национальные конфликты. Если уж на то пошло, оно, наоборот, разожгло их.

Суть вышесказанного не в том, чтобы выставить религию первопричиной или источником племенного конфликта. В конце концов, как указывал сэра Артур Кейт, Гитлер усовершенствовал двойной стандарт внутригрупповой морали и внешнегрупповой жестокости, окрестив свое движение национал-социализмом. Вторая часть названия означала коммунитаризм внутри племени, а первая — его злобную наружность. Никакой необходимости прибегать к религиозным соображениям не было. Однако, учитывая, что человечеству присущ племенной инстинкт, питаемый миллионами лет групповости, религии процветали. Это процветание обеспечивалось тем, что подчеркивалось

общность обращенных, с одной стороны, и пороки и бедствия язычников, с другой. Свое эссе Хартунг заканчивает на грустной ноте: он сомневается, что всеобщая нравственность не только может быть привита религиями с такими традициями, но и вообще когда-либо будет достигнута — разве что земляне объединятся перед лицом инопланетного вторжения¹⁷⁰.

Правило эволюции гласит: чем выше степень сотрудничества внутри обществ, тем яростнее битвы между ними.

Если доброе отношение людей друг к другу объясняется исключительно врожденной ксенофобией, усвоенной за тысячи лет межгруппового насилия, то моралистам утешиться нечем. Не найдут здесь поддержки и те, кто призывает действовать во благо человечества или Геи, всей планеты. Как указывал Джордж Уильямс, противопоставлять нравственность группового отбора и безжалостность индивидуальной борьбы примерно то же самое, что сопоставлять геноцид и убийство. Муравьи и термиты не отказывались, как утверждал Кропоткин, от Гоббсовой войны: она идет по-прежнему, только уже между армиями, а не отдельными особями. Голые землекопы, столь дружелюбные внутри колонии, известны своей агрессивностью по отношению к землекопам из других общин. А вот стаи стрижей, напротив, не испытывают злобы к другим стаям.

Правило эволюции, которое мы никак не можем обойти, гласит: чем выше степень сотрудничества внутри обществ, тем яростнее битвы между ними. Возможно, мы действительно одни из наиболее склонных к сотрудничеству социальных существ на планете. Но мы же и самые воинственные.

Такова темная сторона коллективизма у людей. Но есть и светлая. Имя ей — торговля.

**Глава десятая. В которой мы убеждаемся,
что, благодаря обмену, два плюс два
равняется пяти**

Выгоды торговли

«Каждое животное вынуждено заботиться о себе, защищать себя самостоятельно и независимо от других и не получает решительно никакой выгоды от разнообразных способностей, которыми природа наделила подобных ему зверей. Напротив, среди людей самые несходные дарования полезны одно другому. Различные их продукты — благодаря склонности к торгу и обмену — собираются как бы в одну общую массу, и каждый человек может купить себе любое количество произведений других людей, в которых он нуждается».

Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. 1776

На полуострове Йорк в Северной Австралии в устье реки Колеман живут аборигены йир-йоронт. До недавнего времени они пребывали буквально в каменном веке. У них не было металлических орудий труда, они и в самом деле существовали за счет охоты и собирательства, не занимались земледелием и одомашнили всего одно-единственное животное — собаку. Не имелось у них никакой правительственной системы и ничего такого, что можно было бы назвать законом. Следовательно, они не располагали ни одним из величайших изобретений, благодаря которым, как считается, возникла наша цивилизация: ни железом, ни государством, ни земледелием, ни судебной системой, ни письменностью, ни наукой.

И все же была у них одна вещь, которую мы бы сочли современной, такая вещь, которую мы обычно считаем невозможной без государства, без судебной системы и без письменности. Речь идет о сложной системе торговли.

Йир-йоронт пользовались полированными каменными топорищами, аккуратно приделанными к деревянной рукоятке. Топоры высоко ценились и почти никогда не лежали без дела. С их помощью женщины собирали хворост для костров, строили и чинили хижины к сезону дождей, выкапывали корни и валили деревья, чтобы добыть волокно

и фрукты. Мужчины брали их на охоту и рыбалку. Ими вырубали дикий мед из расщелин стволов деревьев и предметы для тайных церемоний. Топоры принадлежали мужчинам и одалживались женщинами.

Это племя живет на ровном песчаном побережье. Ближайшие каменоломни, в которых можно добыть подходящий для изготовления топоров камень, находятся в 400 милях к югу. Между территорией, принадлежавшей йир-йоронт, и каменоломнями проживает множество других племен. Чтобы собрать камни для новых топорич, аборигены, предположительно, могли ходить на юг каждые несколько лет — но это означало бы большой риск и потребовало бы слишком много времени. К счастью, в этом не было необходимости. Каменные топоры попадали к ним из племен, живших возле каменоломен. Существовала длинная цепочка торговых партнеров — причем йир-йоронт не являлись последним ее звеном: как и все остальные, они передавали топоры дальше на север в обмен на копья с наконечниками из шипов скатов-хвосток, идущие на юг.

Обмен происходил один на один: каждый участник имел партнера в соседнем племени. Система работала вовсе не благодаря некоему общему плану — йир-йоронт изготавливают наконечники для копий и обменивают копья на топоры. Она работала потому, что цена была разная. Абориген йир-йоронт мог приобрести одно каменное топориче у своего южного соседа за дюжину копий, а затем продать его северному соседу за полторы дюжины. Таким образом, он наваривал на сделке, а значит, ему было выгодно передавать топорича дальше. По мере того как копья уходили все глубже на юг, их ценность относительно каменных топорич возрастала. В 150 милях от берега одно копье стоило одно топориче. Ко времени достижения каменоломни, оно, вероятно (хотя это нигде не записано), стоило уже дюжину топорич. Большинство людей, осуществлявших обмен, не производили ни то ни другое — они выступали посредниками и, безусловно, извлекали из этого занятия приличную прибыль (то есть оставляли несколько топорич и несколько копий себе). Фактически они открыли арбитраж — покупать что-либо там, где оно дешево, и продавать там, где оно дорого.

Если не считать периодических кровавых столкновений с белыми поселенцами, к концу XIX века йир-йоронт по-прежнему оставались изолированы от современного мира. Тем не менее стальные топоры, которые на юге раздавали миссионеры, у них уже были.

Железные топорича были настолько лучше каменных, что стоили

намного дороже. Отчаянно желая обладать ими, йир-йоронт шли на крайние меры, лишь бы добыть нужные средства. Племенные сборища во время сухого сезона, во время которых мужчины получали от партнеров годовой запас каменных топоров, теперь стали менее радостными. Чтобы получить один стальной, мужчина йир-йоронт должен был дать неизвестному торговцу попользоваться своей женой ¹⁷¹.

Торговые войны

Торговая система племени йир-йоронт для человека каменного века отнюдь не являлась чем-то из ряда вон выходящим. Однако она иллюстрирует два очень важных момента. Во-первых, торговля — это выражение разделения труда. Аборигенам йир-йоронт с легкостью давалась ловля хвосток, а племенам, жившим рядом с каменоломнями — добыча камня. Если каждое сообщество делало то, что умело лучше всего, и обменивало результаты своего труда на результаты труда другого племени, оба только выигрывали. И посредники тоже. Так, рабочий муравей и матка выигрывают от того, что каждый специализируется на своем деле. Тело работает лучше, потому что желудок выполняет то, ради чего он создан, а результаты своей работы вносит в общий с другими частями тела котел. Жизнь, как мы уже говорили, не является игрой с нулевой суммой — иными словами, на каждого победителя не обязательно должно приходиться по побежденному.

Жизнь не является игрой с нулевой суммой — на каждого победителя не обязательно должно приходиться по побежденному.

А во-вторых, пример аборигенов йир-йоронт четко показывает, что коммерция — изобретение отнюдь не современное. Невзирая на все возражения Карла Маркса и Макса Вебера, простая идея доходов от торговли лежит в самом сердце как современной, так и древней экономики. И капитал здесь ни при чем. Процветание — это определяемое торговлей разделение труда, не более того. Люди открыли эту истину и пользовались ею за тысячи лет до рождения Адама Смита и Давида Рикардо. Йир-йоронт находились, как согласились бы и Руссо с Гоббсом, в «естественном состоянии». И все-таки ни один деспотичный монарх не навязывал им общественный договор, каковой Гоббс считал необходимым. Не пребывали они и в асоциальном блаженстве, как фантазировал Руссо. Напротив, торговля, специализация, разделение труда и сложные системы натурального обмена уже являлись частью жизни охотников-собирателей. Не исключено, что они существовали многие сотни тысяч лет. Может, даже миллионы. Вот, к примеру, *Ното*

erectus (человек прямоходящий) 1,4 миллиона лет назад массово добывал камень и изготавливал орудия в специализированных каменоломнях, скорее всего на «экспорт».

Человек — охотник-собиратель. Человек — примат саванны. Человек — моногамный коллективист. И человек — меняла по природе. Обмен ради взаимной выгоды стал частью человеческой жизни с тех самых пор, как *Homo sapiens* выделился в отдельный биологический вид, если не раньше. Нет, это не современное изобретение.

И все же вы напрасно будете искать в антропологической литературе признания не только древности торговли, но и ее распространенности в доиндустриальных обществах. Тому есть простое объяснение, и пример йир-йоронт четко его иллюстрирует. К тому времени, как на место пребывает антрополог, изначальные торговые модели давным-давно оказываются вытесненными западными товарами. Йир-йоронт получили свои первые стальные топоры задолго до того, как стали регулярно встречаться с белыми людьми. А значит, исследователи всегда будут недооценивать роль торговли во времена охоты-собирательства¹⁷².

Торговля — полезная сторона человеческой коллективности. Я утверждал, что люди, как и шимпанзе, отличаются своей необычной приверженностью к территории группы и межгрупповому конфликту. Мы собираемся группами, и та общая судьба, которую мы делим с другими членами своего союза, порождает в нас смесь ксенофобии и культурного конформизма и инстинктивного подчинения более крупному целому. И все это отчасти объясняет нашу кооперативную природу.

Обмен ради взаимной выгоды стал частью человеческой жизни с тех самых пор, как *Homo sapiens* выделился в отдельный биологический вид, если не раньше.

С другой стороны, разделение на группы делает возможной торговлю между специализированными альянсами. Стаи шимпанзе закрыты: между ними не происходит взаимообмена, за исключением того, который осуществляется через насилие и эмиграцию. Человеческие группы не являются и никогда не были абсолютно закрытыми: они проницаемы¹⁷³. Люди из разных родов встречаются не только чтобы подраться, но и для обмена товарами, информацией, пищей. Блага, которые они получают в результате, либо редки сами по

себе, либо непредсказуемы в своей доступности. В некоторых случаях потребность в обмене могут измыслить нарочно, ибо он стимулирует торговлю. Наиболее ярким примером является племя яномамо, живущее в венесуэльских дождевых лесах и изученное Наполеоном Шаньоном.

Последний утверждает, что яномамо пребывают в состоянии хронической войны между деревнями. Насильственная смерть обычна среди мужчин, похищение — среди женщин. Но это не похоже на ситуацию у шимпанзе — Гоббсовой войны каждой группы против всех. Дело тут гораздо тоньше. Ключом к успеху для деревни яномамо выступает альянс с другим поселением. Сложная сеть соглашений объединяет различные деревни в конкурирующие альянсы. Как отдельные особи шимпанзе и дельфинов заключают пакты между особями, так группы людей заключают альянсы друг с другом.

В качестве клея для них используется торговля. Согласно Шаньону, деревни яномамо намеренно создают между собой разделение труда — оправдание торговле, надежно скрепляющей политический альянс между ними.

«Каждая деревня что-то поставляет своим союзникам. Это могут быть собаки, галлюциногенные вещества (и выращиваемые, и собираемые), наконечники и древки для стрел, луки, хлопковая пряжа, гамаки из хлопка или виноградной лозы, корзины нескольких видов, глиняные горшки, а если деревни установили контакт с западным миром, то и стальные орудия труда, рыболовные крючки и алюминиевые горшки»¹⁷⁴.

Дело вовсе не в том, что одна деревня имеет лучший доступ к особому сырью, чем другая. Каждая из них, в принципе, могла бы удовлетворить собственные потребности. Но люди намеренно этого не делают, потому что — хотя Шаньон и сомневается в сознательности мотива — обмен стимулирует торговлю, а значит, и альянсы. В качестве примера ученый приводит деревню, которую снабжало союзное поселение глиняными горшками. Жители первой утверждали, что не умеют или забыли, как делать такие горшки. Однако едва союз распался, они быстро все вспомнили. Деревни яномамо в основном обмениваются артефактами, а не пищей. Полагаю, это характерная черта ранней торговли — опора не на экологическое, а на технологическое разделение труда.

Народ яномамо из Амазонии занимался садоводством и охотой на протяжении относительно короткого периода времени — менее 10 тысяч лет, тогда как аборигены Австралии охотились и собирали

примерно в шесть раз дольше. Тем не менее их модели торговли удивительно схожи, включая — это особенно важно — связь между коммерцией и реципрокными пиршествами. Шаньон полагает, что именно последнее — так сказать, цель, а торговля — всего лишь предлог. Ведь именно из пиршеств вытекает дружба, цементирующая альянс, который так ценен в военных действиях. По сути, является ли коммерция способом или целью, наверное, не так уж и важно. Как ни крути, она — предшественник политики, а не ее следствие.

Торговое право

Это потрясающее открытие. Если торговля предшествует праву, тогда весь домик из философских карт рухнет. Джереми Бентам^[48] говорил: «До законов не было собственности. Уберите законы, и право собственности прекратится». Даже наиболее убежденные сторонники свободной торговли имели обыкновение утверждать, что в условиях промышленной экономики правительство должно соблюдать нейтралитет, обеспечивая соблюдение договоров между торговцами. Без возможности обращения к закону и защиты со стороны государства, коммерция хрупка и в любой момент может исчезнуть.

Но это шиворот-навыворот! Правительство, закон, правосудие и политика не только возникли гораздо позже торговли, но и подчиняются ей там, где она занимает лидирующие позиции. Это утверждение справедливо не только в отношении охотников-собирателей, но и, как выясняется, средневековых купцов. Современное коммерческое право было изобретено и претворено в жизнь не правительствами, а самими торговцами. Позже, конечно, правительства попытались исправить ситуацию, но, надо признаться, в основном, с катастрофическими последствиями.

Вернемся в Европу XI века. Благодаря различным инновациям, сельскохозяйственная производительность повысилась, излишек рабочей силы переместился в города и занялся изготовлением непищевых товаров, обмен последних, производимых ремесленниками, на продукты питания приносил выгоду и им, и крестьянам, а также дал толчок к дальнейшему экономическому процветанию. Впервые за всю историю торговля достигла таких объемов, что возник целый новый класс преуспевающих профессиональных торговцев — купцов. По мере того, как экономическая экспансия продолжалась, некоторые из них начали искать возможности использовать сравнительные преимущества между странами. Но купец на чужбине, во-первых, не мог обратиться к своему суверену в случае обмана, а во-вторых, не был уверен в одинаковости стандартов за границей и дома. Тогда купцы стали объединяться и самостоятельно формулировать правила игры. Так родился *lex mercatoria*. Государство его не признавало. Он был добровольно создан, добровольно применялся и добровольно исполнялся. Он был сродни обычаям и традициям клуба.

Lex mercatoria эволюционировал. Путем естественного отбора хорошие обычаи и действенные способы улаживания споров вытеснили плохие и недейственные. К середине XII века купцы, путешествовавшие за границей, в рамках торгового права пользовались существенной защитой в спорах с местными торговцами. Единственной и крайней санкцией против нарушителя был ostracism. Но, как мы уже убедились, он — довольно-таки мощная сила. Купец с репутацией мошенника не мог дальше заниматься своим ремеслом. Торговцы формировали собственные суды, более эффективные и единообразные, чем королевские и государственные. Набор стандартных правил и традиций оплаты счетов, погашения процентов и разрешения споров применялся на всем континенте — и без малейшего руководства сверху. Универсальность без монополии.

Рынки, обмены и правовые нормы могут развиваться прежде, чем правительство или любой другой монополист сформулирует собственные правила. Они сами определяют свои принципы, ибо являются частью человеческой природы уже много миллионов лет.

К XII веку коммерческие посредники использовали новую концепцию — кредит. Это был большой шаг вперед по сравнению с натуральным обменом и деньгами, которые тогда уже утратили единообразие и взаимозаменяемость, какие за ними стояли во времена Древнего Рима.

Начали появляться банкиры, а вместе с ними заложные, контракты и векселя.

Все они определялись торговым правом, а не государственными законами. Правительства еще не поняли, что происходит. Постепенно развилась полностью частная, добровольная и неформальная система обмена.

Спохватившись, правительства начали действовать. Они ввели торговые обычаи в национальные законодательства, разрешили апелляцию к королевским судам и, конечно, брали кредиты. Генрих II был не очень хорошим законодателем, зато оказался великим «закононационализатором». Торговые суды немедленно лишились своей силы — из-за угроз апелляций в высшие королевские инстанции, — и система утратила адаптируемость. Теперь для изменения закона было уже недостаточно, чтобы возник новый обычай и заместил старый —

требовались специальные акты королей и парламентов. Растущие цены и перегрузка официальных судов быстро лишили систему ее скорости и экономности.

Позже переполненные суды начал обходить торговый арбитраж (третейский суд), возникший в Ливерпуле среди купцов, недовольных пагубным влиянием американской гражданской войны на торговлю хлопком. Несколько лет в Америке процветала частная справедливость, стиль «судья по найму, и лишь деятельность юристов препятствовала вторичной приватизации гражданского права. Вывод ясен, как божий день.

Рынки, обмены и правовые нормы могут развиваться прежде, чем правительство или любой другой монополист сформулирует собственные правила. Они сами определяют свои принципы, ибо являются частью человеческой природы уже много миллионов лет¹⁷⁵.

Золото и серебро

От представителя племени йир-йоронт, обменивающего наконечники копий на каменные топорища, до Джорджа Сороса, делающего ставки против фунта на валютном рынке, всего один шаг — а то и вовсе ни одного. Оба занимаются одним и тем же простым арбитражем: купить дешево, продать дорого. В том, что первый обменивается полезными товарами, а второй — электронными сообщениями, которые, в теории, могут быть обменены на легко воспламеняющиеся бумажки, лишенные всякого практического использования, существенной разницы нет. Деньги — это заменитель товаров.

На полпути между племенем йир-йоронт и Джорджем Соросом находится коррумпированный французский государственный деятель XV века по имени Жак Кер. Он был главным *argentier*^[49] французского короля Карла VII и отвечал за чеканку серебряных монет. Эта должность хлебная не только сама по себе. Из своего выгодного положения Кер постарался извлечь максимальную выгоду. Поскольку в 1453 году его привлекли к суду по обвинению в коррупции, мы знаем кое-какие подробности из материалов дела. Обогащался казначей следующим образом: отправлял корабли, груженные серебряными монетами, из Марселя в Сирию, там их продавал, покупал золото и привозил его во Францию. Один из таких кораблей вез около 10 тысяч серебряных марок¹⁷⁶.

Почему? Сам Кер объяснял свои действия так: «*Il a prouffi t a porter argent blanc en Suyrie, car quand il vault 6 escus par deca il en vault 7 par dela*». Иными словами, в Сирии на одно и то же количество серебра можно было купить на 14 % больше золота, чем во Франции. Такая разница в цене более чем покрывала расходы и риск переправки монет через Средиземное море. Кроме того, он мог подмешать к серебру немного меди — и явно этим не брезговал: в любом случае, на монете стояла геральдическая лилия, свидетельствующая о чистоте металла.

Причины вышеупомянутой разницы в цене так же увлекательны, как и показательны. Давайте отойдем от Жака Кера лет этак на 500 и взглянем, что творилось в конце I тысячелетия нашей эры. В то время серебряные монеты буквально исчезли из арабского мира, а золотые — из христианского, что отражало обилие хороших рудников и

способность правителей чеканить монету высокого качества. Вследствие европейского спроса на серебро, а восточного — на золото, золото в пересчете на серебро в мусульманском мире стоило дороже, чем в христианском.

Так бы все и продолжалось, если бы не крестовые походы. Крестоносцы брали с собой как можно больше золота, хотя их подвиги оплачивались, главным образом, серебром. Едва закрепившись в Леванте, они начали чеканить серебряные монеты. Разумеется, большое количество последних вскоре оказалось в руках мусульманских торговцев, начавших использовать их в собственной коммерции. Аналогичным образом поступили и крестоносцы с золотыми монетами, захваченными или приобретенными у арабов.

Кроме того, крестоносцы, как правило, чеканили золотые монеты более низкой пробы. Из-за этого началось постепенное вытеснение золотой валюты арабских народов — вступил в силу закон Грешема. Впрочем, это было уже не важно: благодаря крестоносцам, в арабские страны теперь попадало столько серебра, что впервые за более чем 100 лет они вновь смогли ввести в обращение собственные серебряные монеты. Спрос на этот металл вырос, и соотношение между ценой серебра в золоте в Европе и на Востоке поменялось на прямо противоположное.

Едва это произошло, перед предпринимателями открылись блестящие перспективы. Они чеканили фальшивые арабские серебряные монеты либо в таких анклавах христианства, как Акра, либо в самой Европе, переправляли их на судах на восток и обменивали на золото. Хотя на этих монетах — *miliares* — стоял девиз «Нет бога, кроме Аллаха и Мухаммед — посланник его, Махди — наш имам», их чеканили французские и итальянские князья, герцоги и даже епископы в Арле, Марселе и Генуе. В 1260-х годах набожный король Франции Людовик Святой, напуганный подобным богохульством, уговорил упрямого папу Иннокентия IV запретить подобную практику. С тех пор она продолжалась тайно.

В течение XIII века христиане отчеканили для использования в арабском мире примерно три миллиарда miliares, на что ушло 4000 тонн серебра. Это равнялось 25 годам максимальной добычи на европейских серебряных рудниках. Вся выработка шахт в Сербии, Боснии, Сардинии и Богемии шла исключительно на торговлю miliares. Неудивительно, что серебряных монет в Европе стало не хватать. Поскольку во Франции самым выгодным было отправить их на юг и там переплавить в miliare,

правителям все труднее и труднее удавалось поддерживать запас хороших монет в собственных королевствах. Постепенно их валюты начали обесцениваться.

Как же могли арабы заплатить за все это серебро? Да легко: золотом. К его рудникам в Аравии и Центральной Азии прибавилось то, что доставлялось караванами верблюдов из Ганы. Этим путем золота поступало так много, что временами в Египте оно стоило столько же, сколько серебро или даже соль. А теперь поставьте себя на место итальянского властителя. Серебра отчаянно не хватает, зато у ваших подданных купцов на руках находится огромное количество золота, приобретенного в обмен на серебряные *miliares*. Что вы сделаете? Самое разумное — начать чеканить золотые монеты. В 1252 году так поступили Венеция и Генуя. В течение следующих 100 лет их примеру последовала большая часть Европы. Результат: увеличение прибыльности торговли за счет повышения спроса на золото. В 1339 году, когда большинство немецких правителей начали чеканить золотую монету, 1 грамм этого металла стоил 21 грамм серебра. А в Сирии и Египте он стоил максимум 10–12.

Эти странные волны обмена, известные как биметаллические потоки, кажутся крайне бессмысленными. Деньги есть деньги, из чего бы они ни были сделаны. Если, как я утверждал, торговля — это древний человеческий обычай, позволяющий нам на больших расстояниях извлекать прибыль из разделения труда, какой смысл менять золото на серебро? Вы не можете съесть ни первое, ни второе. Если бы серебро никогда не существовало и человечеству был бы доступен только один неокисляющийся металл, энергию и усилия, зря вбуханные в обмен золота на серебро, удалось бы сэкономить. Вместо этого можно было бы сосредоточиться на арбитражных операциях с товарами: скажем, обменивать шелк на пшеницу. Но биметаллические потоки были средневековым эквивалентом валютных рынков¹⁷⁷.

Различие между племенем йир-йоронт и торговлей компьютерами, с одной стороны, и господами Соросом и Кером, с другой, все-таки есть. Заключается оно вот в чем. Торговля йир-йоронт, равно как и отправка мне из Японии компьютера, на котором я сейчас пишу эту книгу, выгодна обеим сторонам. Чего нельзя сказать о спекуляциях на валютных рынках. Прибыль мистера Сороса — прямой перевод денег от идиотического правительства, вбившего себе в голову, будто может контролировать курс своей валюты. Прибыль мистера Кера — прямой перевод от французской экономики, чье серебро он фактически крал.

Если есть разделение труда, то торговля — это процедура с ненулевой сумой. Но если разделения нет — с нулевой.

Только сравните

Во всей науке об обществе имеется, согласно некоему выдающемуся современному экономисту, всего одна теория, которая и верна, и нетривиальна одновременно¹⁷⁸. Это закон сравнительного преимущества Давида Рикардо^[50]. Он крайне алогичен, ибо подразумевает, что одна страна может располагать сравнительным преимуществом в производстве какого-то продукта, даже если его производство у нее менее эффективно, чем у ее торгового партнера.

Допустим, племена обмениваются только двумя товарами: копьями и топорами. Одно — исключительно в рамках рассуждения, — Япония, хорошо делает первые и очень хорошо вторые, а другое — Британия — плохо копья и очень плохо топоры. На первый взгляд кажется, что Японии имеет смысл делать и копья, и топоры и не заниматься торговлей вообще.

Но не торопитесь. Копье стоит определенное количество топоров. Предположим, одно копье стоит один топор. То есть каждый раз, когда первое племя делает копье, оно производит единицу для обмена с другим племенем, которое в свою очередь делает топор. Поскольку изготовление топора отнимает у первого племени меньше времени, чем копья (Япония делает топоры очень хорошо), разумно сделать дополнительный топор и обменять его на копье, изготовленное вторым племенем. Второе племя рассуждает так же. Каждый раз, выбирая между производством топора или копья, оно делает выбор в пользу копья (Британия делает копья плохо, как указано в условиях задачи). Копье оно делает быстрее и может обменять его на топор у первого племени. Следовательно, если одно племя специализируется на топорах, а другое на копьях, оба только выигрывают. Это истинно, несмотря на тот факт, что первое племя делает копья лучше, чем второе.

Таково было открытие Давида Рикардо. Сам он был человеком успешным. Родился в Лондоне в 1772 году в семье датского торгового банкира. В 14 лет начал работать на отца, позже влюбился в девушку-квакершу и, отказавшись от иудаизма, женился на ней. В 22 года Давид, имея за душой 800 фунтов стерлингов, начал спекулировать на фондовой бирже. За четыре года он разбогател, за 20 сколотил состояние, по разным оценкам составлявшее от 500 тысяч до 1,6 миллиона фунтов. В чем же фокус? Рикардо извлекал прибыль из того

обстоятельства, что другие инвесторы чересчур остро реагируют на новости: он покупал, когда известия были хорошими, и продавал, когда они были плохими — зная, что так же поступят и все остальные. В 1815 году он заработал еще одно состояние: предполагая, что Веллингтон выиграет битву при Ватерлоо, он скупил английские государственные ценные бумаги¹⁷⁹.

В 1819 году Рикардо вошел в парламент и быстро приобрел репутацию лучшего экономиста. В палате общин он отстаивал дело свободной торговли, однако существенных успехов не добился. В 1846 году хлебные законы* были отменены, но он этого уже не увидел¹⁸⁰.

Закон сравнительного преимущества Рикардо — идея настолько невероятная, что и сегодня над политиками будут смеяться, вздумай они ее отстаивать. И все-таки она верна. В качестве доказательства рассмотрим простой пример. Уинстон Черчилль был приличным каменщиком — лучше многих (это правда). Но ему было выгоднее нанять другого каменщика и заплатить тому деньги, ибо сам он был еще лучшим политиком. Выводы очевидны. Даже если производство всех мыслимых товаров на свете в Японии эффективнее, чем в Британии, всегда найдутся вещи, которые Стране восходящего солнца будет выгодно покупать на Туманном Альбионе, ибо Япония может получить их больше, обменивая на товары, которые она делает лучше других своих товаров¹⁸¹.

Вам кажется, что я слишком вожусь с этим вопросом? Если закон сравнительного преимущества был известен с 1817 года,

Общее название законов, с 1791 по 1846 годы регулировавших ввоз и вывоз зерна и других продуктов земледелия — в основном благодаря высоким ввозным и низким вывозным пошлинам. — Прим. переводчика.

то почему, спросите вы, он говорит о нем так, словно это недавнее открытие? Моя цель, однако, заключается не в том, чтобы по-новому сформулировать доводы против протекционизма в пользу свободной торговли, что является обычным продолжением обсуждений Давида Рикардо. Я хочу подчеркнуть неумолимые преимущества специализации на уровне как индивида, так и группы. Если, как я уже говорил, торговля шла сотни тысяч лет, причина — в сравнительном преимуществе Давида Рикардо. Большинство антропологов предполагают автаркию, то есть самодостаточность и автономность. Они рисуют охотника-собирателя, живущего в саване и удовлетворяющего все свои потребности самостоятельно. Возможно, они признают разделение труда между мужем и женой. Возможно, даже между хорошими охотниками и

хорошими искателями меда. Но не между разными родами. Интересно, справедливо ли это. Разве мы не знаем, что саванна являлась домом для многих разных сообществ людей? На берегу озера, где теперь находится ущелье Олдувай, должно быть, жили рыбаки, обменивавшие тростниковые корзины на костяные крючки у охотников, которые, в свою очередь, меняли шкуры на камень у тех, кто жил западнее в лесу — и так далее. Оживленная торговля шла на всем континенте.

Существуют убедительные теоретические причины, по которым разделение труда между группами более продуктивно, чем внутри них. Практика дележа сокращает риск дефицита, с которым сталкивается каждый. Но, во-первых, ресурсы, как правило, заканчиваются одновременно для всего рода, а во-вторых, не факт, что подобную нехватку будут испытывать дальние соседи или сообщества, специализирующиеся на другой деятельности. Засуха может повредить охоте, зато облегчит рыбную ловлю. Доводы в пользу разделения труда, в свое время высказанные стариной Адамом Смитом, одинаково применимы как внутри групп, так и между ними¹⁸².

200 тысяч лет назад каменные орудия уже путешествовали на дальние расстояния. Примерно 60 тысяч лет назад, в начале так называемой революции верхнего палеолита, когда современный человек, располагавший быстро совершенствующимися технологиями, вышел за пределы Африки и заменил собой более древнее население Европы и Азии*, начинают распространяться и другие блага. Последние появляются более чем в дне ходьбы от места производства. 30 тысяч лет назад продырявленные ракушки-бусины преодолевали по 700 километров внутрь европейского континента (археологи находят их в захоронениях и других подобных местах). Возможно, не случайно, что первые доказательства специализации между различными поселениями датируются примерно тем же периодом. Тогда как образ жизни всех неандертальцев был приблизительно одинаков, искусство и технологии обработки камня заменивших их людей характеризовались сильными локальными вариациями. Похоже, это и есть начало сравнительного преимущества Рикардо¹⁸³.

Даже если я ошибаюсь, даже если торговля между группами появилась значительно позднее, на границе документированной истории, ее изобретение представляет собой один из очень немногих моментов в эволюции, когда *Homo sapiens* — человек разумный — наткнулся на некое по-настоящему уникальное конкурентное

экологическое преимущество над другими видами. Ни одно другое животное не использует закон сравнительного преимущества между группами. Внутригрупповое разделение труда, как мы уже знаем, свойственно муравьям, голым землекопам и гуйям. А вот межгрупповое неизвестно. Никому.

Давид Рикардо объяснил фокус, придуманный нашими предками много-много лет назад. Закон сравнительного преимущества — один из экологических тузов, имеющих на руках у нашего биологического вида.

Начало верхнепалеолитической революции датируется возрастом 48–45 тыс. лет назад, самые ранние артефакты этой эпохи известны из раскопок на ближнем Востоке, а африканские находки имеют возраст 38–40 тыс. лет. Вполне вероятно, что распространение верхнепалеолитической индустрии было не централизованным, а мультирегиональным, то есть шло параллельно в различных регионах, и начало его нельзя относить к африканской экспансии. — Прим. науч. ред.

**Глава одиннадцатая. В которой
выясняется, что жить в гармонии с
природой труднее, чем ожидалось**

Экология как религия

«Пастырь добрый полагает жизнь свою за овец. А наемник, не пастырь, которому овцы не свои, видит проходящего волка, и оставляет овец, и бежит; и волк расхищает овец, и разгоняет их. А наемник бежит, потому что наемник, и не радит об овцах».

Евангелие от Иоанна 10:11-13

В 1854 году в ответ на предложение от имени президента США Франклина Пирса купить земли индейцев Дувамиш их вождь Сиэтл произнес знаменитую обвинительную речь, входящую сегодня в число наиболее часто цитируемых в литературе текстов по окружающей среде. Она предвосхитила практически все ветви философии современного природоохранного движения и существует в различных, слегка отличных друг от друга версиях. Одну из наиболее трогательных приводит в своей книге «Земля в Равновесии»^[51] Альберт Гор^[52]:

«Как можно продать или купить небо? Землю? Нам это непонятно... Каждая пядь этой земли священна для моего народа. Каждая блестящая сосновая игла, каждый песчаный берег, каждый туман в темном лесу, каждый луг, каждое жужжащее насекомое. Все свято в памяти и опыте моего народа... Вы научите своих детей тому, чем мы учим наших? Что земля — наша мать? Все, что происходит с ней, происходит с сыновьями и дочерьми ее. Вот что мы знаем: земля не принадлежит человеку — человек принадлежит земле. Все вещи связаны между собой, подобно тому, как кровь связывает членов одной семьи... Человек не прядет паутину Жизни, он сам лишь паутинка в ней. Что бы ни делал он с паутиной, он делает это с самим собой»¹⁸⁴.

Для Гора речь вождя является свидетельством «богатства идей о наших взаимоотношениях с землей», присущего религиям американских индейцев. Для него, как и для множества людей сегодня, уважительное отношение к земле — не просто здравый смысл, но и нравственная добродетель. Сомневаться в этом — значит грешить: «Каждый из нас должен проанализировать свое отношение к миру природы и возобновить на самом глубинном уровне личностной целостности связь с ним... Начать надлежит с веры, которая для меня сродни духовному

гироскопу, вращающемуся по своей собственной орбите в стабилизирующей гармонии с тем, что внутри и что снаружи», — пишет Гор¹⁸⁵.

Компания ему подобралась замечательная. Только послушайте некоторых выдающихся поборников духовной экологии. «Построение экологически безопасного будущего зависит от реструктуризации мировой экономики, серьезных подвижек в человеческом репродуктивном поведении, кардинальной переоценке ценностей и резком изменении образа жизни», — говорит Лестер Браун, ведущий американский специалист по окружающей среде. «Я сильно сомневаюсь, что мы можем излечить человеческий дух, не научившись жить сообразно с новым пониманием цели, соответствующем эпохе и экологическим проблемам, которые перед нами стоят сегодня», — пишет Джонатан Порритт, не менее известный британский эколог. «Современное общество не найдет решения экологической проблемы, если не задумается о своем образе жизни... Серьезность экологического вопроса обнажает всю глубину духовно-нравственного кризиса, в котором пребывает человек», — считает папа. «Лично я убежден в необходимости объединения наших технологических возможностей с, так сказать, духовной перенастройкой и осознанием непреложности некоторых истин», — заявляет принц Уэльский¹⁸⁶.

«Современное общество не найдет решения экологической проблемы, если не задумается о своем образе жизни... Серьезность экологического вопроса обнажает всю глубину духовно-нравственного кризиса, в котором пребывает человек».

Подобные задачи скромными не назовешь. Это призывы к изменению всей человеческой природы. Если подобный экооптимизм хорошо обоснован, тогда главная мысль моей книги ошибочна, и люди не являются расчетливыми машинами, виртуозно спроектированными с той лишь целью, чтобы находить кооперативные стратегии в выгодных для себя ситуациях. Так, если вождь Сиэтл действительно жил по своей философии универсального братства с природой, мне предстоит объяснить уйму вещей. Экологически благородные дикари (термин Руссо) как-то не согласуются с картинкой, которую нарисовал я.

Предвидение вождя, увы, иллюзорно. Никто не знает, что он говорил в тот день. Согласно единственному отчету (а написан он был 30 лет

спустя), Сизтл восхвалял щедрость великого белого вождя, предложившего купить его земли. Вся «речь» — плод современной выдумки. Она была написана для американской телекомпании ABC сценаристом Тедом Перри в 1971 году. Хотя многие экологи, включая Гора, любят притворяться, будто все обстояло иначе, вождь Сизтл не был таким уж ярким защитником природы. Знаем мы о нем немного, однако точно известно: он был рабовладельцем и убил почти всех своих врагов. Как показывает этот случай, вся концепция жизни в гармонии с природой построена на принятии желаемого за действительное¹⁸⁷.

Проповеди и практика

Если специально не напоминать о жестокости дикой природы, люди склоны романтизировать ее, замечая благожелательность и закрывая глаза на порочность. Как подчеркивал Джордж Уильямс, животные не только совершают преступления, эквивалентные по эффекту (если не по мотиву) убийству, изнасилованию, каннибализму, инфантициду, обману, воровству, пыткам и геноциду — для них это почти образ жизни. Земляные белки регулярно поедают детенышей своих сородичей, кряквы топят самок в процессе группового изнасилования, паразитические осы живьем сжирают своих жертв изнутри, шимпанзе — наши ближайшие родственники — устраивают групповые разборки. Тем не менее, как демонстрируют якобы объективные телевизионные программы о природе, люди просто не хотят знать эти факты. Они выхолащивают природу, отчаянно акцентируют самые крошечные намеки на добродетель (дельфины спасают тонущих людей, слоны оплакивают умерших товарищей) и хватаются за соломинки, предполагая, будто эту аберрантную жестокость каким-то образом вызвал сам человек. Когда недавно обнаружилось, что у берегов Шотландии дельфины нападают на морских свинок — другой вид дельфинов, «эксперты» по животным приписали это «аберрантное поведение» некоему загрязнению. Хотя сами же и признались, что никаких конкретных доказательств этому нет. Одним словом, мы исключаем негативное и идеализируем позитивное.

С тем же снисходительным сентиментализмом мы относимся и к аборигенам, о чем свидетельствует бессмертный миф о благородном дикаре. Но если в дни Руссо он касался социальных добродетелей, то сегодня принимает экологическую форму. На этическом уровне уважение к сбалансированному использованию ресурсов планеты стало одним из отличительных признаков нравственного человека. Выражать заботу об окружающей среде так же политкорректно, как и любую другую предвзятость в интересах общего блага — уважение меньшинства, отвращение к преступлениям и жадности, веру во врожденную доброту и порядочность людей и так далее. В современном мире выступать за продолжение загрязнения окружающей среды все равно, что в XIII веке защищать дьявола. Поскольку по веским (с точки зрения эволюции) причинам, как я уже говорил в предыдущих главах, человечество обожает морализировать (хотя не обязательно

действовать) в интересах общего блага, не удивительно, что при первой же возможности мы цепляемся за любой политический вопрос, позволяющий выразить этот инстинкт. Один из наиболее действенных способов — разглагольствование об этических принципах обращения с природой, оплакивание судьбы китов и дождевых лесов, неодобрение развития, промышленности и роста численности населения. Хорошо бы еще описать — в розовых тонах, разумеется, — почему наши предки (и некоторые наши современники) в этом отношении существенно лучше нас.

Все вышеперечисленное, естественно — чистой воды лицемерие. Мы желаем, чтобы другие люди в ответ на удар подставляли вторую щеку, но мстим за близких родственников и друзей. Мы часто призываем к нравственности, но гораздо реже сами руководствуемся ее принципами. Вот и охрана природы — не исключение. Охрану природы нам больше нравится проповедовать, чем практиковать. Все хотят новую дорогу, но требуют, чтобы трассы не строились. Все хотят новый автомобиль, но мечтают, чтобы на улицах их стало меньше. Все хотят двух детей, но говорят о необходимости снижения роста численности населения.

Мысль о том, что экологическая этика американских индейцев препятствовала чрезмерной эксплуатации ими природы, появилась недавно и принадлежит уроженцам Запада. Когда в первой сцене фильма «Последний из могикан» Чингачгук, говорит оленю, которого только что убил его сын Соколиный Глаз: «Мы сожалеем, что убили тебя, брат. Мы отдаем дань твоей храбрости, скорости и силе» — это явный анахронизм. Никаких доказательств того, что ритуал «спасибо тебе, мертвое животное» являлся частью индейского фольклора до XX века, нет. Даже если это была общепринятая практика, как бы убийца ни извинялся, животное от этого живее не становилось.

Прописная истина гласит: индейцы были заодно с природой, они уважали ее, бережно к ней относились, волшебным образом были с нею созвучны и непоколебимы в своей практике аккуратного использования ее ресурсов — дабы не нанести вред основной массе добычи. Археологические раскопки ставят эти успокаивающие мифы под сомнение. Если волки в основном убивают старых и очень молодых животных, то олени-вапити, страдавшие от рук индейцев, как правило, находились в расцвете сил. Самок убивали гораздо чаще самцов, и очень немногие олени дотягивали до того возраста, до которого они доживают сегодня. Доказательства оберегания североамериканскими

индейцами крупной дичи, заключает эколог Чарльз Кей, отсутствуют. На основе сравнения вегетации в прошлом и настоящем он делает вывод: до прибытия Колумба в большей части Скалистых гор олени-вапити фактически находились на грани вымирания. Хотя это заключение достаточно спорно, мы точно знаем: во всей Северной Америке белые люди находили крупную дичь на удивление редко — за исключением территорий, оспариваемых двумя воюющими племенами (войны мешали охоте). Если и существовали духовные или религиозные предписания о сбережении природы и рациональном использовании ее ресурсов, они были на удивление неэффективны. По сути, продолжает Кей, религиозные и шаманские ритуалы могли лишь усугублять ситуацию: «Поскольку американские индейцы не видели связи между охотой и количеством добычи, система религиозных убеждений, в действительности, подпитывала чрезмерную эксплуатацию популяций копытных. Религиозное уважение к животным не равно их охране»¹⁸⁸.

Тем не менее миф сохраняется. Чаще всего причина очевидна: проповедование считается важнее практического исполнения. Даже если ни о каком бережном отношении к природе и рациональном использовании ее ресурсов амазонскими индейцами говорить не приходится, утверждает один борец за права последних, необходимо и далее настаивать, что они охраняют природу. Ведь «любое доказательство экологически опасных действий коренных народов подрывает их основные права на землю, ресурсы и культурные нормы»¹⁸⁹.

Великие вымирания каменного века

Картина опустошения, произведенного нашими предками по мере того, как они, истребляя все и вся, распространялись по планете в течение и после последнего ледникового периода, начинает вырисовываться в полном объеме только сейчас. 11, 5 тысячи лет назад — как раз в то время, когда человек впервые попал в Северную Америку, — вымерли 73 % видов крупных млекопитающих. Исчезли гигантский бизон, дикая лошадь, короткомордый медведь, мамонт, мастодонт, саблезубая кошка, огромный ленивец и дикий верблюд. 8000 лет назад в Южной Америке вымерли 80 % видов крупных млекопитающих — гигантские ленивцы, гигантские броненосцы, гигантские гуанако, гигантские капибары, муравьеды размером с лошадь...

Это известно как плейстоценовое массовое вымирание. Сентименталисты по-прежнему настаивают, будто оно было вызвано не человечеством, а изменением климата. В крайнем случае, человек лишь нанес *coup de grace*^[53] видам, уже находившимся в состоянии упадка. Остается только удивляться нашей неистребимой склонности выдавать желаемое за действительное: мы постоянно находим повод верить в климатические изменения. Но задумайтесь. Уже одно то, что массовое вымирание совпало с прибытием первых людей — наряду с частыми изменениями климата (начинались и заканчивались ледниковые периоды), не говоря уж о странной селективности вымираний (погибли только самые крупные животные) — говорит о том, что это преступление совершили именно они. Нашлись и прямые улики: разделанные туши животных, в костях которых застряли наконечники копий народа кловис. Конечно, в Африке и Евразии не было таких внезапных вспышек вымираний крупных млекопитающих, как в Америке. Более того, на мамонтов в Евразии охотились в течение 20 тысяч лет. Но ведь и здесь они (вместе с шерстистыми носорогами) в конечном счете тоже вымерли — так же как и в Северной Америке. Но, прожив с человеческим хищником миллионы лет, африканская и евразийская фауны приспособились к нему. Наиболее уязвимые виды, вероятно, исчезли, а выжившие научились обходить нас стороной или мигрировать большими стадами. Примечательно, что крупные североамериканские млекопитающие, не вымершие в плейстоцене, в

основном перешли сухопутный мост из Азии вместе с людьми: американский лось, олень-вапити, карибу, овцебык и бурый медведь. «Некоторые животные постепенно исчезли сами собой или это мы их убили?» — спрашивает Колин Тадж в своей книге «Позавчера»^[54]. И сам же отвечает: «Конечно, это мы их убили»¹⁹⁰.

В других частях света, куда люди попали не так давно, экологические эффекты оказались столь же катастрофическими — вне зависимости от климата. В виновности человеческого рода сомневаться не приходится. Возьмем Мадагаскар, где в течение нескольких веков после первой колонизации острова (около 500 года нашей эры) вымерли минимум 17 видов лемурув (все ведущие дневной образ жизни, массой более 10 килограммов, один — размером с гориллу) и удивительные слоновые птицы (самая большая из которых весила полтонны). То же самое произошло на всех островах Тихого океана. В частности, в Новой Зеландии, где каких-то 600 лет назад маори сожрали все 12 видов гигантских птиц моа (самая большая весила четверть тонны), после чего в отчаянии обратились к каннибализму. На одной древней бойне рядом с Отаго за короткий промежуток времени было убито не меньше 30 тысяч особей. Брали только лучшие куски, и около трети мяса просто протухло. Запас мяса был настолько огромен, что множество печей с запеченными ножками так и остались невскрытыми. Погибли не только моа — вымерла половина всех наземных птиц Новой Зеландии.

Сегодня доподлинно известно, что на Гавайях обитали примерно 100 видов уникальных птиц — многие из них были крупными и не умели летать. И тут вдруг, около 300 года нашей эры, откуда ни возьмись появляется большое млекопитающее под названием человек. И в течение короткого периода времени половина (а то и больше) местных птиц навсегда исчезли с лица Земли. Когда в 1982 году, после археологических раскопок, это наконец осознали, коренные гавайцы пришли в сильное замешательство: многие годы они утверждали, будто гармоничное взаимоотношение между людьми и природой нарушило лишь прибытие капитана Кука. В ходе колонизации Тихого Океана полинезийцы истребили в общей сложности 20 % всех видов птиц на планете¹⁹¹.

Чтобы изничтожить крупных млекопитающих Австралии потребовалось чуточку больше времени. Но и тут вскоре после прибытия первого человека (около 60 тысяч лет назад) исчезла целая гильдия больших зверей: сумчатые носороги, гигантские дипротодоны,

сумчатые львы, пять видов гигантских вомбатов, семь — короткомордых кенгуру, восемь — гигантских кенгуру, 200-килограммовая нелетающая птица гениорнис. Но даже выжившие виды кенгуру сильно уменьшились в размерах, что представляло собой классическую эволюционную реакцию на сильное хищничество (последнее вынуждает добычу начинать размножаться в более молодом возрасте).

В ходе колонизации Тихого Океана полинезийцы истребили в общей сложности 20 % всех видов птиц на планете.

Нельзя забывать, что животные двух Америк, Австралии и островов Тихого океана были наивны и не боялись человека. Это, если уж на то пошло, сильно бы облегчило их охрану. Одомашнить или полуодомашнить такие виды не составило бы труда. Рассмотрим описание девственной фауны острова Лорд-Хау в тот момент, когда туда попали первые люди. Кстати, это были европейцы — полинезийцы остров не нашли.

Там были, писал один из членов команды, «...любопытные коричневые птицы размером с английского коростеля, которые расхаживали вокруг нас безо всякого страха и волнения. Все что было нужно — это не шевелиться пару минут, а затем наколотить короткой палкой столько, сколько душе угодно. Даже если вы бросали в них камни и промахивались или били палкой, но не убивали, они не предпринимали ни малейших попыток улететь... И голуби там были такими же ручными: можно было подойти к дереву и снять их с ветки руками...»¹⁹² Вообразите целый континент, кишаций столь же доверчивыми крупными млекопитающими.

Но наши предки не одомашнили и не сохранили ни «ручных» мамонтов Северной Америки, ни доверчивых гигантских ленивцев Южной. Они убивали их, пока те не вымерли. В Олсен-Чаббок — древней бизоньей бойне в Колорадо, где люди регулярно сбрасывали стада с утеса — животные лежат огромными кучами. Брали только лучшие куски и разделявали только те туши, которые оказывались наверху. Вот вам и охрана природы¹⁹³.

Как волк в овчарне

Подобная экологическая близорукость не была свойственна исключительно охотникам. Во многих частях света древние люди, знавшие лишь примитивные орудия труда, оказали на удивление сильное влияние на леса. За тысячу лет полинезийцы превратили остров Пасхи, расположенный в восточной части Тихого Океана, из сочного леса, дававшего древесину для изготовления рыболовецких каноэ, пищу для многих видов наземных птиц и место для размножения 30 видов морских, в неплодородную, заросшую травой пустошь. Больше не было ни деревьев, ни птиц. Царствовали голод, войны и каннибализм. Огромные каменные статуи так и лежат, брошенные в своих каменоломнях: для их перевозки просто не хватило бревен. Город Петра в Иордании когда-то был процветающим и окруженным густыми лесами, пока люди не превратили их в пустыню. Империя майя оставила на Юкатанском полуострове один лишь кустарник, чем нанесла себе смертельную рану. В каньоне Чако (штат Нью-Мексико) находится самое большое здание Северной Америки (за исключением небоскребов, разумеется): в нем насчитывалось 650 комнат и 200 тысяч огромных сосновых балок. Оно было покинуто еще до прибытия испанцев, а его местоположение, мягко говоря, озадачивает. Вокруг — безводная пустыня, а сосен нет на 80 километров вокруг. Согласно археологическим исследованиям, строившие его Анасази были вынуждены уходить за деревом все дальше и дальше. В итоге им пришлось построить 80-километровую дорогу — специально для того, чтобы таскать сосновые бревна к своим постройкам, постепенно разрушавшимся под воздействием ветров и засух. Наконец древесина кончилась и цивилизация рухнула. А лес так и не восстановился¹⁹⁴.

История изобилует доказательствами: именно технологические возможности или низкий спрос, а вовсе не культура самоограничения удерживали племенные народы от чрезмерной эксплуатации окружающей их среды. Экологические практики современного коренного населения тоже представляют собой не такое уж приятное зрелище, каковым их выставляет романтическая пропаганда. По-прежнему считается, что аборигены экономят ресурсы, соблюдают установленные нормы и практикуют ограничение — через религиозные обряды и ритуалы. «На мой взгляд, — пишет Ричард Нельсон, —

имеющийся этнографический материал подтверждает существование у североамериканских индейцев общепринятой развитой традиции охраны природы и рационального использования ресурсов, а также основанной на религии экологической этики... Нам необходимо вновь открыть глубинную, духовную связь с живым миром»¹⁹⁵.

Практически все телепрограммы о племенных обитателях дождевых лесов повторяют как само это утверждение, так и вытекающий из него вывод: мол, только недавно и только на Западе люди отказались от традиции жить в духовной гармонии с природой. Приведу один пример. Работая над этой главой, я наткнулся на программу об обитающих в Эквадоре птицах гоацинах и услышал, как голос за кадром говорил: «Охрана вида для будущего использования — практическая философия, которую понимают все охотящиеся народы».

Мистицизм, несомненно, играет важную роль в жизни аборигенов. Одни животные считаются приносящими удачу, другие — невезение. Сложные церемонии могут выполняться как перед, так и после охоты. Считается, что горы имеют чувства. Определенные существа табуированы, даже если они кажутся съедобными. Иногда важной охоте предшествуют половое воздержание или голодание. Все это, конечно, так. Но работает ли это? В трагедии Уильяма Шекспира «Генрих IV» Глендовер похвально, будто может призвать духов из глубин мрака, на что Хотспер замечает: «Что ж, и я могу, как и любой другой. Но явятся ли они, если их не звать?» Даже если религиозная этика призывает к бережному отношению к природе и разумному использованию ее ресурсов, люди не всегда соответствуют своим идеалам. Христианство проповедует добродетель, но лишь немногие христиане ни разу не согрешили. Даже когда ритуалы, кажется, способствуют охране окружающей среды, лучшим объяснением бережного к ней отношения, скорее всего, будет не умысел, а простое совпадение.

Индейцы кри (Квебек), например, меняют свои охотничьи угодья согласно результатам скапулимантии — чтению рун на раскаленной лопатке карибу. Что любопытно, шаман, читающий по костям, велит соплеменникам избегать областей, где численность добычи из-за чрезмерной охоты резко уменьшилась. В результате от промысла в указанных местах воздерживаются, и популяция животных постепенно восстанавливается. Но, если задуматься, дефектность этого примера очевидна. Имеет смысл избегать истощенных областей по самой эгоистичной и простой причине из всех — там просто не на кого охотиться. Основная задача шамана — собрать сведения о том, какие

конкретно регионы истощены, и сумным видом сообщить о них племени. Кости тут ни при чем — они, подобно напыщенному языку юриста, лишь создают дополнительную ауру профессиональной незаменимости.

На сегодняшний день проведено четыре исследования, специально посвященных природоохранной этике амазонских индейцев. Главным образом ученые старались найти доказательства систематического самоограничения, препятствующего чрезмерному уничтожению дичи. И все четыре отклонили эту гипотезу.

Рей Хейме обнаружил, что охотники из племен яномамо и екуана, в основном проводят время в местностях, в которых животных больше. Последние, как правило, находятся в некотором отдалении от деревни, а значит, чтобы добраться до новых охотничьих угодий, люди сперва проходят опустошенные области. Если бы они думали об охране природы, то игнорировали бы всякую дичь, попадающуюся им на пути. Но это не так. Яномамо и екуана всегда — без исключения — преследуют любое животное, на которое натываются в истощенных районах. При условии, конечно, что оно достаточно большое и его поимка стоит затраченных усилий¹⁹⁶.

Майкл Олвард обнаружил похожую модель у пиро (Перу). Вооруженные дробовиками (предоставленными местным священником), луками и стрелами, эти индейцы убивают тапиров, пекари, оленей, капибар, паукообразных обезьян, ревунов, агути и гокко. Они тоже выказывают полное отсутствие всякого систематического ограничения в опустошенных областях рядом с деревней — игнорируя, впрочем, небольшую дичь, предпочитая не тратить зря драгоценные боеприпасы¹⁹⁷.

Уильям Викарс изучал племена сиона-секойя (Эквадор) в течение 15 лет и собрал материал о 1300 убитых животных — самая большая база данных по амазонским охотникам. Не так давно он снова проанализировал их в надежде найти доказательства этики охраны природы, однако пришел к выводу, что аборигены ее не практикуют, ибо в этом просто-напросто нет необходимости.

Плотность их популяции слишком низкая, а технологии слишком примитивные, чтобы вызвать последствия серьезней истребления того или иного вида на очень ограниченной территории. В этом смысле их поведение экологически рационально, хотя религиозные убеждения тут ни при чем. Предполагается, что хороший шаман должен устранять

нехватку добычи заклинаниями, а не говорить охотникам, чтобы они поменьше убивали. Только в последние годы — под давлением белых колонистов — эти племена начали задумываться о необходимости охранять и беречь дичь в своих уменьшающихся лесах. Но опять-таки основной мотив — рациональный, а не религиозный. Охрана природы, убежден Викерс, — не стиль существования, а рациональная реакция на новые обстоятельства¹⁹⁸.

Эллин МакЛин Стирман нашла, что юкуи (Боливия) — исключительно безжалостные и недальновидные потребители. Они охотятся на беременных обезьян или обезьян с детенышами (во-первых, их легче поймать, а во-вторых, плод считается деликатесом), проявляют жестокость к раненым или пойманым животным, рыбачат с помощью яда барбаско, без разбору убивающего всю рыбу в маленьком водоеме или пойменном озере, и запросто свалят целое дерево лишь для того, чтобы снять созревший плод (в прошлом на деревья залезали рабы). Кстати, поэтому-то в некоторых областях плодоносящие деревья теперь — большая редкость¹⁹⁹.

Романтики предпочитают верить, что поведение юкуи нетипично — это плохие индейцы. Но такая политика, уверена Стирман, таит в себе еще больше опасностей. Она подразумевает зависимость земельных прав аборигенов от прохождения ими некоего теста на экологическую добродетель — а такое испытание не должен проходить никто. «Мы — не любители природы, — говорит Никанор Гонзалес, лидер движения коренного населения. — И в свой традиционный словарь мы никогда не включали понятия охраны природы и экологии»²⁰⁰.

Случай каяпо особенно поучителен. Романтически настроенные последователи Руссо сочли этих обитателей Центральной

Бразилии компетентными сторожами леса. Предполагалось, что они не только охраняли природу, но и создавали на травянистых территориях *apetes* — заповедники для дичи и других ценных видов. Поэтому-то им и предоставили область под названием Менкрагноти площадью в 52 тысячи квадратных километров, а музыкант Стинг выделил 2 миллиона долларов на ее обустройство. Но спустя несколько лет каяпо занялись продажей концессий золотоискателям и лесорубам.

Воззвание к ценностям

Я не критикую индейцев. С моей стороны — со стороны человека, сидящего в уютном, комфортабельном доме и зависящего от огромных количеств горючего и сырья, — было бы низко и лицемерно оскорблять их на том лишь основании, что они сочли нужным продать несколько бревен для покупки самого необходимого. Они наделены огромными знаниями о естественной истории окружающей его среды, в чем мне никогда с ними не сравниться — о ее опасностях, возможностях, лечебных свойствах, сезонах и качествах. Во всех отношениях индейцы — гораздо лучшие специалисты по охране природы, чем я. Хотя бы в силу их материальной бедности. Они оставляют на планете меньший и более естественный след. Конечно, дело в экономических и технологических ограничениях, в рамках которых они живут, а не в духовной экологической добродетели, которую они проповедуют. Дайте им средства для уничтожения природы, и они воспользуются ими так же бездумно, как и я — и, вероятно, намного эффективнее.

Так почему же мы уничтожаем окружающую среду? Ответ известен. Экологический ущерб вызван все той же дилеммой заключенного — только играют в нее не двое игроков, а множество. Проблема сводится к тому, чтобы заставить двух эгоистов сотрудничать в интересах общего блага и воздержаться от искушения извлечения выгоды за счет других. Охрана среды поднимает тот же вопрос: как помешать эгоистам загрязнять природу и истощать ее ресурсы за счет более осмотрительных граждан? Каждый раз, когда кто-то вводит очередное ограничение, он только играет на руку менее сознательным индивидам. Моя сдержанность предоставляет кое-кому дополнительные возможности. Все происходит так, как и в дилемме заключенного. Только играть тяжелее, потому что участников уже не два, а много.

Не удивительно, что специалисты по охране природы многократно и уже машинально призывают к изменениям в человеческой природе (или в ценностях, как они предпочитают это называть). Наивно воображая, будто от нашего инстинктивного эгоизма можно избавиться настойчивыми призывами быть хорошими (а в седьмой главе мы видели, что подобные воззвания — мощный человеческий инстинкт, чего нельзя сказать о следовании ему), они требуют создания нового

набора ценностей, коими необходимо руководствоваться всякому современному человеку. Чтобы придать своему воплю дополнительное правдоподобие, экологи указывают, насколько естественна была такая добродетель для наших «диких» предков. Вслед за Руссо они полагают, что жадность — наряду с капитализмом и высокими технологиями — придумали совсем недавно. Мол, откажитесь от нее, и вы заново оберете духовную гармонию с природой!

Как бы там ни было, единственное обоснованное заключение таково: инстинктивной экологической этики, то есть врожденной склонности к ограничению, его развитию и практике, у нашего вида нет. Выходит, она должна преподаваться вопреки человеческой природе, а не созвучно с ней. Она не приходит естественно. Мы это знали, разве нет? И все равно продолжали надеяться, что где-то глубоко в наших сердцах живет экологически благородный дикарь, которого можно вызвать надлежащими песнопениями и заклинаниями. Но вот беда: его там нет.

Как пишут Бобби Лоу и Джоэл Хейнен, «природоохранные философии, построенные на генерализованной и диффузной пользе для всего сообщества, вероятно, обречены на провал, ибо бережное отношение к природе невыгодно ни отдельному индивиду, ни родственной группе. Мы бы рады ошибаться, но подозреваем, что это не так»²⁰¹.

Не унывайте! В конце концов, дилемма заключенного не является исконным оправданием человеческого эгоизма — как раз наоборот. Многократная, подразумевающая свободный выбор партнеров игра всегда благоволит хорошим гражданам. Добрые стратегии — «Око за око», «Павлов», «Строгая, но справедливая» — выигрывают у плохих. Возможно, теория игр поможет найти решение и дилемме эколога. Возможно, именно благодаря ей удастся наконец отыскать способ, как заставить эгоистичных эксплуататоров не убивать куриц, несущих золотые яйца.

**Глава двенадцатая. В которой
обнаруживается вся неполноценность
правительств**

Сила собственности

«Первый, кто напал на мысль, огородив участок земли, сказать: «Это мое», и нашел людей, достаточно простодушных, чтобы этому поверить, был истинным основателем гражданского общества. От скольких преступлений, войн и убийств, от скольких бедствий и ужасов избавил бы род человеческий тот, кто, выдернув колья и засыпав ров, крикнул бы своим ближним: «Не слушайте этого обманщика! Вы погибли, если способны забыть, что плоды земные принадлежат всем, а земля — никому!»

Жан-Жак Руссо. Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми. 1755

«Дайте во владение человеку голую скалу, и он превратит ее в сад. Дайте ему на девять лет в аренду сад, и он превратит его в пустыню... Право собственности творит чудеса: оно превращает песок в золото».

Артур Янг. Путешествия. 1787г202

Скалистое побережье штата Мэн — рай для омаров, буквально кишасших у берегов и в глубоких прохладных бухтах. Сотни лет их ловили и поставляли в качестве деликатеса на столы богачей из Бостона и Нью-Йорка. В принципе, «охотником на омаров» может стать любой. Лицензия дешева и легкодоступна, а значит, никаких юридических препон нет. Как и ограничений относительно количества, которое разрешается вылавливать отдельно взятому рыбаку. Единственное правило — не убивать размножающихся самок и особей меньше установленного размера. Дело прибыльное, а оборудование относительно простое.

Иными словами, все ингредиенты для экологической катастрофы на месте. Новому рыбаку всегда выгоднее приложить максимум усилий. И чихать он хотел, что популяция этих ракообразных может просто-

напросто не выдержать такого давления. Причина — все та же дилемма заключенного: если не я, то кто-то другой. Но вот что удивительно: ловцы лобстеров штата Мэн, по крайней мере до недавнего времени, не бедствовали. Они не вылавливали слишком много добычи, в течение 50 лет добывая примерно одинаковое ее количество — 7-10 тысяч тонн в год. Как же им удавалось избежать экологической катастрофы?

Ответ кроется в двух словах: право собственности. С юридической точки зрения, лобстеров может ловить каждый и где угодно. Промысловые районы не находятся в частной собственности. На практике же вам следует хорошенько подумать, прежде чем отправляться на рыбалку. Все побережье разделено на участки, каждый из которых «принадлежит» определенной «артели». Хотя срезать буйки у соседних ловушек и не законно, но с любым чужаком это происходит всегда. Правовых границ нет, но каждый рыбак по вехам на берегу знает, где именно он и другие члены его артели должны прекратить ловлю. Участки разделены настолько точно, что после тщательного опроса рыбаков их можно нанести на карту.

Территорией владеет совместно вся артель: частной индивидуальной собственности нет. Если бы она была, система бы не работала. Ведь лобстеры перемещаются, и небольшой участок, которым владеет один человек, не может обеспечить рыбака достаточной добычей. Вместо этого артели переставляют свои ловушки — в зависимости от сезона — в разные части общей территории, которая может охватывать до 260 квадратных километров.

С 1920-х годов, однако, наблюдается постепенное изменение разграничения территорий: к этому приводят рост популяции и развитие технологий, позволяющие безнаказанно пересекать установленные границы. Многие участки теперь охраняются только около центра, а к периферии они доступны для всех. На таких «нуклеарных территориях» живет меньше лобстеров — причем и меньшего размера. Поэтому рыбаки здесь зарабатывают меньше денег: 16 000 долларов в год, по сравнению с 22 000 долларами на периферии. Нуклеарные территории, другими словами, превращаются в промысел с открытым доступом и равно как и все другие подобные промыслы начинают проявлять симптомы чрезмерной эксплуатации.

Но все же подчеркну, что самый удивительный момент в истории лобстеров штата Мэн — это отнюдь не ухудшение ситуации в последние годы. Поражает необычайная эффективность системы в отсутствие индивидуальной частной собственности и всякого ограничения или

регуляции со стороны государства²⁰³.

Права крестьян

Как же так получается? Из предыдущей главы можно сделать печальный вывод: экологической добродетели нет, а благородный дикарь, охраняющий природу, существует исключительно в фантазиях Руссо. И все же ловцы лобстеров в штате Мэн четко поддерживают коллективное благо. Здесь есть противоречие, не правда ли? Давайте-ка в нем разберемся.

Дилемма заключенного, в которую играют много людей одновременно, называется «трагедией общин». Когда народ кловис принял решение истребить всех мамонтов до единого, вообразите, как глупо было бы проявлять сознательность. Если один человек говорит: «Нет, я не стану убивать эту самку мамонта, потому что у нее есть детеныш, а я не должен причинять вред размножающимся особям», откуда ему знать, что следующий наткнувшийся на нее индеец не будет думать иначе? Насколько нелепо он будет выглядеть, вернувшись с пустыми руками к своей голодной семье, когда сосед притащит мясо того самого животного, в котором первый отказал своим детишкам? Кооперация — то есть ограничение — одной стороны дает возможность для другой. Рациональный индивид убил бы — и убил — последних двух мамонтов на планете потому, что знал: их все равно убьют, если не он, то кто-то иной.

Эта простая дилемма — точное зеркальное отображение проблемы предоставления общественных благ, наподобие строительства маяка (см. главу шестую) — известна давным-давно. Но впервые она была выражена математически лишь в 1954 году — сделал это Скотт Гордон, экономист, занимавшийся рыбным промыслом. Он пишет:

«Собственность каждого — ничья. Материальные блага, доступные всем, не ценятся никем, ибо тот, кому достанет глупости дожидаться надлежащего момента для их использования, лишь обнаружит, что ими давно завладели другие. Оставшаяся трава не представляют ценности для барского пастуха, ведь завтра их съедят животные другого стада; залежи нефти не представляют ценности для бурильщика, так как любой может завладеть ими на законных основаниях; рыба в море не представляет ценности для рыбака, поскольку никаких гарантий, что она будет там завтра, если ее оставить сегодня, нет и быть не может»²⁰⁴.

Единственное решение, заключает Гордон — либо приватизировать,

либо национализировать ресурс и регулировать его использование. Что касается рыбного промысла, имеет смысл только второй вариант.

Четырнадцать лет спустя, в ходе подготовки лекции по росту численности населения, к тому же выводу пришел Гарретт Хардин, биолог со склонностью к авторитаризму. Именно он предложил термин «трагедия общин». Свою основную задачу Хардин видел не в том, чтобы найти решение проблемы, а в том, чтобы подчеркнуть необходимость ограничения права на размножение. «Принуждение, — писал он, — гнусное слово для большинства либералов, но это не значит, что оно навсегда таким останется».

В качестве примера Хардин приводит средневековый общинный выгон, уничтоженный перевыпасом.

«Рациональный скотовод заключает, что единственная разумная вещь — это прибавить очередное животное к своему стаду. И еще одно, и еще... Но к такому же выводу приходят и все остальные рациональные скотоводы, делящие общее пастбище друг с другом. В этом и заключена трагедия. Истощение и крах — вот к чему неминуемо движутся все, ибо в обществе, которое верит в свободу использования общинных земель, каждый стремится извлечь для себя максимальную выгоду. Это ведет ко всеобщему краху»²⁰⁵.

В теории так оно и есть: ресурсы, предполагающие открытый доступ для всех, катастрофически уязвимы для чрезмерной эксплуатации со стороны «халявщиков». Проблема в том, что Хардин ошибался. Средневековые общинные пастбища не были общедоступны. Они представляли собой тщательно регулируемую общинную собственность — как лобстеры в штате Мэн. Конечно, официально зафиксированных прав и очевидных правил относительно того, кто мог пасти на них свой скот или рубить низкоствольник, было не так уж много. Всякому человеку со стороны они действительно показались бы общедоступными. Но попробуйте-ка добавить своих коров к общему стаду, как обнаружите неписанные правила — причем очень скоро.

На практике английский средневековый общинный выгон являлся сложной паутиной ревниво охраняемых прав собственности под крылышком владельца поместья. Ему-то он и принадлежал — но лишь при условии, что помещик не ущемлял крестьянские права. Последние включали в себя общественный выгон, пользование лесом, добычу торфа, выпас свиней в лесу, рыбную ловлю и пользование почвой. Говоря простым языком, крестьянин мог пасти скот, рубить деревья, выкапывать торф, кормить свиней желудями, ловить рыбу, а также брать

гравий, песок или камень. Права принадлежали отдельным людям. Когда манориальная система развалилась, общинные земли перешли в совместное владение групп крестьян. Впоследствии эти права были аннулированы, видоизменены или попораны в ходе огораживания. Но общинные земли никогда не были общедоступны²⁰⁶.

Вплоть до сегодняшнего дня на многих вересковых пустошах Пеннин (север Англии) сохраняется традиционное средневековое правило «квот». Каждая овца может пастись где ей угодно, но пастух не имеет права добавить к стаду новых животных. Существует некая квота, определяющая количество овец в стаде — причем они должны родиться на пустоши и знать окружающую область, оставаясь примерно на одном и том же месте весь год. Теоретически квоты вычисляются таким образом, чтобы предотвратить перевыпас. В Средние века большинство деревенских общих выгонов имели подобные же ограничения. Теперь, когда квоты полностью коммерциализованы, превратившись в товар, который можно покупать и продавать за деньги, английские общинные выгоны стали, по сути, частично приватизированной общинной собственностью. Почти то же всегда было справедливо в лесных массивах Старой Англии и в отношении поросли (низкоствольника): права вырубки кому-то да принадлежали. Согласно историку английского лесного хозяйства Оливеру Рэхему, «члены общин — не дураки, они прекрасно осознают проблему Хардина. Они чувствуют надвигающуюся Трагедию и стараются ее избежать. Они разрабатывают специальные правила, препятствующие чрезмерной эксплуатации ресурса со стороны любого участника. Из протоколов манориального суда видно, что такие правила не только существовали, но и корректировались сообразно с изменяющимися обстоятельствами»²⁰⁷.

Следовательно, утверждать, будто всякий ресурс, коим владеет община, неизбежно столкнется с трагедией общин, неправомерно. Такая собственность и ресурсы с открытым доступом — очень разные вещи. Английские общинные земли до начала процесса огораживания, подразумевавшие подлинное равноправие и свободный доступ для всех — ностальгический миф. Хардин, судя по всему, этого не знал, и написанное им базировалось на теории, а не на фактах²⁰⁸.

Осторожно, национализаторы!

Стоит разобраться в этой путанице, как становится ясно: со всевозможными проблемами общины легко, рационально и эффективно управляется местное население, отнюдь не претендующее на лавры профессиональных экономистов. Как раз-таки последние часто уничтожают, губят и разрушают разумные меры управления общественными землями. Политолог Элинор Остром много лет собирал примеры хорошо управляемых общинных ресурсов. В Японии и Швейцарии, например, местное население тщательно следит за лесами, веками находившимися в собственности общин.

На турецком побережье, близ города Алания, есть одно рыбное место. В 1970-х годах здешние рыбаки попались было в ловушку чрезмерной ловли и истощения. Однако, сообразив, к чему это ведет, тут же разработали хитроумный и сложный набор правил. Он подразумевал закрепление за каждым из лицензированных рыболовов по участку (с помощью жеребьевки), а также дальнейшую ротацию последних в течение всего сезона. За соблюдением этих правил следят сами рыбаки, хотя эту систему признает и правительство. Здесь рыбному промыслу экологическая катастрофа больше не грозит.

Неподалеку от испанского города Валенсия протекает река Туриа. Ее воды делят между собой более 15 тысяч фермеров — причем система существует уже как минимум 550 лет. Когда подходит его очередь, каждый крестьянин волен брать столько воды из распределительного канала, сколько нужно — и не тратит зря ни капли. Что же ему мешает? Бдительное око соседа. В случае необходимости тот может подать жалобу в так называемый совет по делам ирригации — *Tribunal de las Aguas*, — который собирается перед валенсийским собором каждый четверг. Судя по записям, ведущимся с 1400-х годов, мошенничали и обманывали редко. Орошаемые районы Валенсии — *huerta* — позволяют собирать два урожая в год, а значит, крайне прибыльны. Систему и ее правила позже переняли в Нью-Мексико, где самоуправляемые оросительные системы процветают и поныне²⁰⁹.

Алмора, холмистый регион Кумаон в Северной Индии, «прославившийся» в 1920-х годах «подвигами» тигров-людоедов — идеальный пример того, что национализация общинных земель создает, а не решает трагедию открытого доступа. В 1980-х британское

правительство заявило абсолютные права на все тамошние лесные угодья, фактически, национализировав территорию. Цель — повысить доходы правительства от лесов — якобы, к выгоде местного населения. Подобное произошло не только в Алморе — это была стандартная практика колониального правительства во всей Индии. Оно запретило нарушение границ, вырубку, выпас и выжигание. Жители деревень сопротивлялись с растущей воинственностью. Впервые за всю историю они действовали безответственно по отношению к лесу, ибо отныне он им не принадлежал. Все закончилось трагедией общин.

К 1921 году проблема стояла настолько остро, что правительство учредило специальную конфликтную комиссию — *Forest Grievance Committee*, — вновь коммунизировавшую часть лесов на основании так называемого *Van Panchayat Act*. Любые два и более жителя деревни могли подать прошение заместителю комиссара о создании панчаята (общинной рожи) из лесов, принадлежащих государству. Совет Панчаят брался защищать бор от пожаров, вторжений, вырубки и окультуривания, а также не производить выпас на 20 % от общей площади. Исследование шести таких лесов Панчаятов в Алморе, проведенное в 1990 году, показало: три управлялись хорошо, а три — плохо. Первые отличались действенной системой мониторинга лесного массива и штрафования нарушителей — причем, гораздо более эффективной, чем в лесах, принадлежавших государству²¹⁰.

Другой пример можно найти в Северной Кении. Народ Туркана, живущий вдоль реки Турквелл близ озера Туркана, кормил своих козлов стручками акаций, падавших с растущих на берегу деревьев. Со стороны доступ к ресурсу мог показаться свободным для всех: каждый пастух имел право выбрать любое дерево.

В действительности же, ничего подобного не было: акации являлись тщательно регулируемой частной (общинной) собственностью. Если кто-то позволял своим животным общипывать определенную группу деревьев, не испросив на то разрешения совета старейшин, он здорово рисковал. За одно нарушение прогоняли палками, за повторное — убивали. Во время засухи в систему выпаса вмешалось правительство: отныне доступ к ресурсу был открыт для всех — деревьями владело государство, а не старейшины. Результат — трагичный, но предсказуемый: общипанные донельзя деревья погибли. Тем не менее предубеждение против частной собственности среди экологов настолько сильно, что специалист по охране окружающей среды, описавший этот случай, постарался представить его как

аргумент против приватизации, а не национализации²¹¹.

Трагедия Левиафана

Наследие Хардина заключалось в реабилитации принуждения со стороны государства. Оно в пользу Гоббса, отстаивавшего высшую верховную власть как единственный способ обеспечения сотрудничества среди подданных. «А соглашения, — писал он, — без меча — лишь слова, которые не в силах гарантировать человеку безопасность». В 1970-е годы единственное решение трагедий общин — реальных или воображаемых — видели в национализации. Во всем мире правительства, взяв в качестве оправдания логику Хардина о низкой эффективности общинной собственности, принялись за обогащение. Как выразился в 1973-м, роняя крокодиловы слезы, один экономист: «Если нам и удастся избежать трагедии общин, то *лишь* прибегнув к драматической необходимости Левиафана»²¹².

В 1970-е годы единственное решение трагедий общин — реальных или воображаемых — видели в национализации.

Этот рецепт привел к катастрофе. Левиафан создает трагедии общин там, где их раньше не было. Взять дикую природу Африки. Во времена колониальных режимов, а также после обретения независимости в 1960-1970-х годах африканские страны национализировали животный мир — мол, это единственный способ помешать «браконьерам» уничтожить его. В результате, крестьяне терпят ущерб от принадлежащих государству слонов и буйволов и не видят оснований следить за животными, больше не являющимися источником мяса или дохода. «Неприязнь африканского земледельца к слонам так же сильна, как страстна сентиментальность западников», — говорит глава кенийской службы дикой природы Дэвид Уэстерн. Сокращение популяции африканских слонов, носорогов и других животных — это трагедия общин, созданная национализацией. Доказательством тому служит кардинальное изменение ситуации в случае возвращения прав пользования животным миром общинам.

Взять хотя бы программу Campfire, принятую в Зимбабве. Поскольку отныне заниматься спортивной охотой можно лишь после приобретения у совета деревенских жителей соответствующих прав на отстрел дичи, обитающие здесь животные приобрели громадную ценность. Как

следствие, местное население мгновенно поменяло свое к ним отношение. С тех пор как Зимбабве передала права пользования животным миром землевладельцам, площадь частных угодий, отведенных дикой природе, увеличилась с 17 до 30 тысяч квадратных километров²¹³.

Что касается оросительных систем в Азии, то здесь урон, нанесенный благими намерениями государства, еще очевиднее. В Непале обычно достигаются соглашения между владельцами верхних бьефов и полей ниже по течению. Тратя воду на такие влаголюбивые культуры, как рис, или просто будучи расточительными, пользователи, находящиеся выше по течению, могут оставить без воды «нижних» соседей. Впрочем, обычно они достаточно щедры — причем по чисто эгоистическим причинам. Обслуживание плотины — нелегкая задача. Как правило, пользователи, живущие ниже по течению, предлагают свой труд в обмен на долю воды. Строя плотины, как это было в Камале,

правительство тем самым расторгает существующий договор. Пользователям выше по течению больше не нужно притворяться хорошими соседями, поэтому объем воды, достигающей пользователей ниже по течению, резко сокращается. Проект с треском провалился. В Питуве правительство помогло строить распределительные каналы второго порядка. Здесь пользователи создали эффективную систему распределяющих воду самоуправляемых комитетов, и площадь орошаемых районов увеличилась вдвое.

В целом непальские оросительные системы, управляемые государственным сектором, имеют урожайность на 20 % меньше, чем принадлежащие земледельцам. Кроме того, они менее справедливы: тем, кто живет ниже по течению, воды достается меньше. Сосредоточение контроля над оросительными системами в руках чиновников являлось излюбленным занятием правительств еще со времен фараонов. То же продолжалось в колониальную эпоху, а сегодня с энтузиазмом осуществляется гуманитарными организациями. Налицо явная недооценка способности местного населения управлять собственными системами и переоценка собственной способности делать это. Возникает трагедия общин²¹⁴.

Перенесемся на остров Бали, Индонезия. Ландшафт здесь создан искусственно. Почти любой доступный квадратный сантиметр отведен под орошаемые рисовые поля, располагающиеся террасами. Обдуманное использование ресурсов — своего рода экологический эквивалент добродетели — не представляет проблем. Балийцы выращивают рис, не

используя ни пестициды, ни удобрения (сине-зеленые водоросли, растущие в оросительных каналах, утилизируют азот из воздуха). Рис здесь выращивали с 1000 года до нашей эры, искусственное орошение существует почти столько же. По оросительным туннелям и каналам вода из горных озер и потоков поступает к субакам — деревням на склонах холмов.

Ирригация тесно связана с религией. В каждой точке разветвления системы стоит храм. Обряды в основном сводятся к подношениям расположенным выше по течению святилищам соседей. Храмы определяют, когда каждый субак получит воду для своих полей и когда он должен сажать рис. По традиции, каждый субак засаживает и оставляет под паром все свои поля одновременно.

В 1970-х годах произошла Зеленая революция: Международный научно-исследовательский институт риса ввел более плодоносные разновидности этой культуры и пообещал лучшие урожаи, если не оставлять поля под паром. Результатом стала настоящая катастрофа: нехватка воды и эпидемии переносимых насекомыми заболеваний, уничтожившие урожай.

Почему? Разобраться попросили ученых. Стивен Лансинг предложил задачу компьютеру, и тот выдал любопытный ответ. Раньше каждый субак давал отдыхать всем своим полям одновременно, что уничтожало вредителей — им просто негде было жить. С другой стороны, субаки сажали рис в разное время, что гарантировало достаточное количество воды для всех. Исключив одновременное оставление полей под паром и создав неожиданно высокий спрос на воду сразу в нескольких областях, «зеленые революционеры» нарушили искусную модель, далекую от простой религиозной традиции.

Эта модель была настолько совершенна, что человек, ее разработавший, должен был быть и очень умным, и очень влиятельным. Кто же это? Да никто. Порядок появляется из хаоса не из-за помыкания власть имущими, а благодаря рациональной реакции индивидов на стимулы. В верхнем храме сидит не всеведущий жрец. Системой управляет самый простой обычай из всех: копировать соседа, у которого дела идут лучше, чем у тебя. Результат — синхронность внутри одного субака и асинхронность между разными. И все это без малейшего намека на центральную власть. Правительство (в виде раджей или социалистов) не сделало для создания системы ничего — оно лишь взимает налоги²¹⁵.

Куда ни глянь, экологические проблемы третьего мира оказываются следствием нечеткости в правах собственности. Почему люди

уничтожают дождевые леса ради бревен, если в них можно добывать орехи и лекарственные растения? Потому что они могут владеть бревнами так, как не могут владеть деревьями. Почему Мексика истощает свои нефтяные резервы быстрее, менее эффективно и за меньшие деньги, чем США? Потому что в Соединенных Штатах обеспечение прав собственности на нефть лучше. Перуанский экономист Эрнандо де Сото утверждает, что бедность третьего мира можно излечить лишь созданием защищенных прав собственности, без которых люди лишены возможности построить свое благополучие. Правительство — не решение трагедии общин. Напротив, оно стало ее основной причиной²¹⁶.

Благородный дикарь в лаборатории

В конце концов, рациональное использование ресурсов может иметь место и без Левиафана. Чтобы это доказать, Элино́р О́стром с коллегами из Университета Индианы провели эксперимент. Каждому из восьми студентов дали по 25 жетонов, которые по окончании двухчасового исследования обменивались на настоящие деньги. Испытуемые должны были вложить свои жетоны в один из двух компьютерных рынков. Первый предполагал фиксированную ставку дохода, одинаковую для каждого инвестированного жетона. Второй давал разный доход — в зависимости от общего количества жетонов, вложенных всеми студентами. При вложении в него небольшого количества жетонов доход был высок — намного выше, чем на рынке с фиксированной ставкой. Но чем больше жетонов в него инвестировалось, тем ниже опускался их курс. И в какой-то момент вложение жетонов во второй рынок становилось убыточным.

Таким образом, исследователям удалось симитировать общедоступный природный ресурс — такой как рыбные места или пастбища. Приличный доход возможен лишь в том случае, если все соблюдают ограничения. Однако наибольшую прибыль получит тот, кто не станет ограничиваться тогда, когда это делают все остальные — «халявщик». Ученых интересовало, как поступят студенты? В самой простой версии игры — два часа анонимного инвестирования — общинные пастбища эксплуатировались вовсю. Студенты заработали лишь 21 % от максимальной суммы денег, которую они могли получить. Далее исследователи предоставили испытуемым шанс обсудить проблему между собой — в середине игры и только один раз. Это, кажется, помогло. Доход возрос до 55 % доступного максимума. Многократные же обсуждения повысили его до 73 %. «Простые переговоры» без возможности наказывать «халявщиков» оказались на удивление эффективными для предотвращения трагедии.

Когда О́стром с коллегами дали студентам возможность наказывать «халявщиков» штрафами, но не позволили им обсуждать стратегии, доход снова оказался низким — 37 %. А учитывая расходы на штрафы — 9 %. В тех же случаях, когда испытуемые могли пообщаться и разработать собственный метод штрафования «халявщиков», система работала почти идеально — доход равнялся 93 % от максимально

доступной суммы. Подопытные сообща решали, сколько жетонов позволялось инвестировать каждому в общий рынок, и лишь 4 % из них изменили этим договоренностям²¹⁷.

Вывод Остром таков: коммуникация может существенно изменить способность и желание людей практиковать экологическое ограничение — она и в самом деле важнее наказания. Соглашения без меча работают, а меч без соглашений — нет. Вот тебе, Гоббс! Получай, Хардин! Накрылось ваше принуждение медным тазом.

То, что движется, беречь не надо

Но если призадуматься, откровения предыдущей главы только еще больше озадачивают. В отсутствие государственного вмешательства люди прекрасно находят способы решения проблемы коллективного действия в сфере экологического ограничения — будь то в двухчасовом эксперименте в Индиане или трехтысячелетнем на Бали. Как же так получилось, что мы истребили мегафауны Северной и Южной Америк, Австралии, Новой Гвинеи, Мадагаскара, Новой Зеландии и Гавайев? Почему вовремя не остановились? Как вышло, что в охотничьих практиках амазонских индейцев нет ни малейшего намека на эффективную экологическую добродетель?

Самый простой ответ и есть, вероятно, самый правильный. Животные движутся, а оросительные системы — нет. Ключ к решению проблемы — утверждение собственности. По необходимости — общинной, а если получится, то и индивидуальной. Владеть кенгуру или мастодонтами не легче, чем их ловить. Допустим, племя не давало права чужакам охотиться на своей территории. Но в таком случае возникает двойная проблема: как обнаруживать браконьеров и как помешать животным перебраться на территорию соседей. С другой стороны, не исключено, что охотники Старого Света располагали идеальными механизмами самоограничения, но, найдя в новом мире богатейший источник пищи, на радостях просто-напросто позабыли об этих правилах. Подозреваю, никто из маори после пиршества не вздыхал: «Знаете, ребята, если так будет продолжаться, у нас скоро кончится еда. Может, оставить немного моа, чтобы они расплодились?» Если и нашелся такой умник, то его, судя по всему, никто не слушал.

В качестве доказательства того, что люди рационально эксплуатируют лишь свою собственность, как правило, приводят следующий факт: ценные живые ресурсы в тропических лесах обычно используются бережнее, если они не движутся. Согласно Джареду Даймонду, жители Новой Гвинеи проявляют природоохранную этику только в тех случаях, если права принадлежат отдельным людям. Дерево редкой породы, идеальное для каноэ, принадлежит тому, кто его нашел — и это правило соблюдают. Владелец может подождать, пока ему не понадобится новое каноэ, и только затем срубить дерево. Аналогичным образом деревья, на которых живут райские птицы, принадлежат тому,

*кто первым их нашел. Владелец имеет эксклюзивное право отстреливать птиц ради их ценных декоративных перьев*²¹⁸.

В качестве общедоступных рассматриваются лишь кочевые или эфемерные ресурсы. Для статичных же предпочтительнее частная собственность. Таково общее правило, отлично иллюстрируемое примерами. До появления белых колонистов в Северной Америке индейцы убивали бобров, не нанося экологического вреда: на деревьях у бобровой плотины стояли пометки о том, кто здесь владеет правами отлова.

Или возьмем джунглевых кур — птиц из отряда куриных, особого семейства большеногов с островов Австразии и Юго-Восточной Азии. Они не высидывают яйца — обычно закапывают их в компостных кучах, используя тепло гниющих растений, или в прогретый солнцем песок на берегу, или отправляются к вулканическим островкам, подогреваемым геотермальной активностью снизу. На одном таком геотермальном пляже в Новой Британии однажды собралось 53 тысячи птиц. Кстати, джунглевые куры никогда не сидят на яйцах и не заботятся о своих птенцах.

В качестве доказательства того, что люди рационально эксплуатируют лишь свою собственность, как правило, приводят следующий факт: ценные живые ресурсы в тропических лесах обычно используются бережнее, если они не двигаются.

Крупные, богатые белком яйца этих кур — популярный деликатес, и люди соревнуются за право их собирать. Один человек (или одна община) обычно владеет компостной насыпью или участком горячего пляжа, где джунглевые куры откладывают яйца. Частная собственность — решающий фактор в охране птиц. На Харуку, маленьком островке Молуккского архипелага, Рене Деккер недавно обнаружил одновременно 5000 пар этих кур, откладывающих яйца при полной луне. Права сбора принадлежали одному человеку, который вносил ежегодную плату за эту привилегию. Он всегда оставлял 20 % яиц нетронутыми — чтобы вылупились птенцы. На других пляжах мегаподам повезло меньше. Система частной собственности развалилась, а пришедшая ей на смену общедоступность привела к катастрофе: из-за неконтролируемого сбора яиц и из 19 видов этого семейства (большеноги) сегодня находятся под угрозой исчезновения²¹⁹.

Различие между гнездовьями большеногов, плотинами бобров, деревьями райских птиц и деревьями для каноэ с одной стороны и мамонтами, тапирами или сельдью с другой в том, что первые не перемещаются. В этом случае права собственности легко доказать, обозначить и отстаивать. Что мешало нашим предкам рационально эксплуатировать популяцию мамонтов и оленей-вапити, так это невозможность оперировать правами собственности на диких животных. Они не обязательно должны были быть индивидуальными — могли быть и общинными. Но они являлись ключом к экологической добродетели²²⁰.

Запрет на накопительство

То же справедливо и в отношении загрязнения и охраны окружающей среды в современных западных экономиках. Компании, так или иначе загрязняющие окружающую среду, обожают правительственное регулирование, ибо оно не только защищает их от гражданских исков, но и препятствует появлению в бизнесе новичков. Экологические правила, прописанные в законах о собственности, приводят их в ужас:

«В совокупности права владельцев прибрежных участков и собственников-природопользователей позволили людям охранять и восстанавливать чистоту почвы, воздуха и воды. Для правительств, судя по всему, это оказалось слишком, ибо они усердно стараются подорвать те права собственности, которые обеспечивают охрану окружающей среды»²²¹.

Частная собственность, как правило — друг охраны природы, государственная регуляция — враг. Подобный вывод возмущает экологов, которые почти единогласно обвиняют в ущербе окружающей среде западные традиции частной собственности и алчности. В качестве решения рекомендуется правительственное вмешательство. Полагаю, объяснение просто. Частная или общинная собственность представляет собой логическую (но не инстинктивную) реакцию на потенциальную трагедию общин.

Вместо этого человек обладает инстинктом, который особенно ярко выражен у охотников-собирателей, но который присутствует и в современном обществе — я имею в виду инстинкт, восстающей против любой формы накопительства. Скопидомничать запрещено, делиться обязательно. У эскимосов, например, любого, кого заподозрят в нежелании поделиться даже последней сигаретой, стыдят до тех пор, пока он не исправится. Такое табу на накопительство лежит в корне общего неодобрения частной собственности. Наполеоновский кодекс и индийские законы о разделе наследства между многими наследниками — часть этой традиции. «Собственность, — говорил французский анархист Пьер-Жозеф Прудон, — это кража».

Антинакопительский инстинкт является одной из сторон чуть ли не навязчивого эгалитаризма человека, в особенности охотника-собирателя. Антропологи не устают удивляться тому, что племенные

народы преуменьшают ценность подарков и насмеваются над добычей своих соплеменников. Как замечает Элизабет Кэшдан в своем описании племени кунг, «если человек не преуменьшает свои достижения и не говорит о них несерьезно, его друзья и родственники не преминут это сделать за него... Если человек не проявляет должной щедрости, ему напомнят о необходимости делиться выклянчиванием подарков»²²².

В обществах охотников-собирателей никому не позволено быть лучше всех, нужно быть наравне со всем обществом. Так, в человеческих группах, существенно больших, чем у шимпанзе, и существенно эффективнее, чем у шимпанзе, укрощают амбиции наделенных властью индивидов (см. главу 8). Мы видим это в том, как яростно осуждается накопительство. Но мы также видим и то, что это ограничение быстро снимается в условиях более оседлого и предсказуемого образа жизни, позволяющего людям больше опираться на свою собственность, нежели на социальную гарантию дележа. Кэшдан противопоставляет эгалитаристам племени кунг представителей племени гана. Последние характеризуются сильной социальной иерархией и большую часть года зависят от участков диких арбузов, урожай которых достаточно прогнозируем и может быть запасен впрок.

Редко бывает, чтобы запрет на накопительство был принят в оседлых обществах, но прецеденты есть. Неподалеку от острова Манус (Новая Гвинея) находится небольшая песчаная коса Понам — всего в 3 километра длиной и в две сотни метров шириной. Она окружена коралловым рифом, простирающимся на 17 километров к северу. В 1981-м насчитывалось около 500 по-намцев, из которых 300 жили на острове. Они собирают кокосы, разводят свиней (у них есть несколько штук), но основной их деятельностью и источником пищи является рыбалка. Рыбу ловят с помощью подводных ружей и сетей. Риф разделен на участки — каждому патрилинейному клану принадлежат права на рыболовство в пределах отведенной ему территории. Каноэ и сети находятся в частной собственности у тех, кто их сделал. Но чтобы воспользоваться своей сетью, владелец, разумеется, должен набрать команду, которая ему будет помогать. В конце дня улов делится на равные доли следующим образом: одна — каждому члену команды, одна — обладателю права на рыболовство, одна — владельцу каноэ, одна — владельцу сети. Если владелец каноэ, владелец сети и обладатель права на рыболовство — одно лицо, он все равно получает одну долю. Таковы правила, и все их придерживаются. Только когда улов огромен, владельцу достается больше других. Когда же он мал, владелец, как правило, вообще ничего

не получает.

Более эгалитарную систему трудно вообразить. Она вознаграждает труд, а не капитал, отводя богатство от тех, кто обладает материальным имуществом. Таким образом создается отрицательный стимул к накоплению средств производства: чем крупнее клан, тем больше организуется рабочей силы (система вознаграждает ее) и тем меньше создается капитала (система не вознаграждает его). Как и наполеоновский кодекс, определяющий порядок наследования, понамские обычаи вознаграждают общинную собственность и не поощряют индивидуальную. Это выражение запрета на накопительство.

Удивительно, что кто-то вообще делает сети и каноэ. Если понамцев спросить об этом напрямую, они уклончиво ответят, что понимают, о чем речь. Если продолжать настаивать, они скажут, что владелец обычно получает больше рыбы. Но если вы все равно не успокоитесь, они признают, что это неправда: владелец получает неосязаемую награду — большее уважение к его клану. Следовательно, стремление к собственности определяется социальными, а не экономическими мотивами²²³.

Притча о Понаме очень поучительна для всех. Частная собственность приносит уважение и престиж, а вместе с ними зависть и остракизм. А потому, сколько бы ни приводили доводов в пользу собственности как наилучшей гарантии рационального использования ресурсов, нам они все равно не нравятся. Современный специалист по охране окружающей среды находится в весьма и весьма затруднительном положении. С точки зрения логики, ему следует рекомендовать частную или общинную собственность как наиболее эффективный стимул бережного отношения к природе. Но такая идея идет вразрез с запретом на накопительство. Как результат, он возвращается к «общественной собственности», успокаивая себя мифом об идеальном правительстве. Думаю, вы по достоинству оцените следующий пример:

«Большая часть Папуа Новой Гвинеи (97 %) находится в неофициальной, основанной на традициях собственности. И лишь очень небольшой процент территорий ПНГ, — а это самые красивые ландшафты, места значительного культурного и биологического разнообразия, — подпадают под государственную юрисдикцию, то есть являются законно установленными, охраняемыми районами. Эти необычные права собственности, бытующие исключительно в странах Океании, ограничивают возможность приобретения государством земли

у племен и за счет этого реализации правительством природоохранных мер»²²⁴.

Если бы правительство было идеальным, национализация оправдала бы надежды таких людей. Но оно не идеально. По крайней мере так же, как не идеальны рынки. Оно всегда оттягивает деньги на себя — посредством коррупции или закона Паркинсона. И если говорить об окружающей среде, то именно правительство становится причиной большинства бед, а не их решением. Оно создает трагедии общин там, где их раньше никогда не было. Перестанут ли жители Новой Гвинеи вырубать деревья и отстреливать райских птиц только потому, что те принадлежат государству? Возможно. Если правительство Новой Гвинеи сможет позволить себе вертолетные эскадры, день и ночь кружащие над лесом с приказом стрелять на поражение. Но вот беда: такое правительство мы не хотим, да и другим не пожелаем.

Экологическая добродетель должна создаваться снизу вверх, а не насаждаться сверху вниз²²⁵.

**Глава тринадцатая. В которой автор
неожиданно и храбро делает
политические выводы**

Доверие

«Мы не считаем, что эгоизм человеческой природы когда-либо будет преодолен, но нам бы хотелось иметь законы и институты общества, максимально его порицающие».

Morning Post, январь 1847

«Post, вероятно, воображает, что раз законы и институты направлены на содействие общественному благу, то они и создают общество. Но есть и другая философия — философия, представляющая общество как естественный продукт инстинктов отдельных людей».

Economist, январь 1847226

Наша психика создана эгоистичными генами, но устроена таким образом, чтобы быть социальной, благонадежной и сотрудничающей. Этот парадокс я и старался объяснить в своей книге. Люди обладают социальными инстинктами. Они пришли в этот мир, наделенные предрасположенностью к обучению: как сотрудничать, как отличить достойных доверия от предателей, как самим завоевать доверие, как заслужить хорошую репутацию, как обмениваться товарами и информацией, как разделять обязанности. Во всех этих отношениях мы предоставлены самим себе. Ни один другой вид не зашел в эволюции так далеко, ибо ни один не создал подлинно интегрированное общество (за исключением разве что сходных по генотипу родственников в большой семье — такой, как муравьиная колония).

Своим успехом мы обязаны нашим социальным инстинктам. Это они позволили нам пожинать бесчисленные выгоды от разделения труда наших хозяев — генов. Это они ответственны за быстрое развитие нашего мозга за последние два миллиона лет и, следовательно, за нашу изобретательность. Человеческие общества и психика развивались вместе, одно подкрепляло другое. И хотя инстинктивная склонность к сотрудничеству не является распространенной чертой животной жизни, как полагал Кропоткин, она представляется уникальной особенностью

людей, отличающей их от всех прочих животных. Эволюционная история длинна. В своей книге я мимоходом постарался развенчать ряд мифов о том, когда именно мы приобрели свои культурные свойства. Я отстаивал, что нравственность появилась раньше церкви, торговля — раньше государства, обмен — раньше денег, общественные договоры — раньше Гоббса, достаток — раньше прав человека, культура была до Вавилона, общество существовало до Греции, личная выгода — до Адама Смита, а алчность — до капитализма. Все эти свойства отражают человеческую природу и проявлялись уже у плейстоценовых охотников-собирателей. Некоторые из этих черт уходят корнями еще глубже и наверняка найдутся у наших общих с другими приматами предков. И только наше эгоистичное высокомерие до сих пор мешало осознать этот факт.

Наша психика создана эгоистичными генами, но устроена таким образом, чтобы быть социальной, благо надежной и сотрудничающей.

Впрочем, поздравлять себя рано. Нам свойственно столько же «темных» инстинктов, сколько и «светлых». Тенденция человеческих обществ разбиваться на конкурирующие группы способствовала формированию психики, чересчур склонной к предрассудкам и геноцидной вражде. Кроме того, хотя в наших головах и может таиться способность создавать функционирующие союзы, у нас явно не получается использовать их надлежащим образом. Общества терзают войны, насилие, жестокость, воровство, разногласия и неравенство. Из всех сил мы стараемся понять причину и обвиняем в своих бедствиях то природу, то воспитание, то правительство, то жадность, то богов. Проблески самосознания, коим и посвящена моя книга, должны — точнее, просто обязаны — иметь некое практическое применение. Зная, как в ходе эволюции человек приобрел способность к социальному доверию, мы, конечно же, сумеем придумать, как вылечить ее отсутствие. Какие институты генерируют доверие, а какие его уменьшают?

Доверие оказывается формой жизненно необходимого социального капитала, как деньги — форма капитала действительного. Ряд экономистов признали это давным-давно. «Буквально каждая коммерческая транзакция содержит внутри себя элемент доверия», — убежден экономист Кеннет Эрроу^[55]. Лорд Винсон, успешный

британский предприниматель, приводит доверие как одну из десяти рекомендаций к успеху в бизнесе: «Доверяйте всем, если у вас нет причин этого не делать». Доверие, как и деньги, можно одолжить («Я доверяю тебе потому, что верю человеку, который сказал мне о тебе добрые слова»), им можно рисковать, его можно копить или проматывать. И оно приносит дивиденды в виде еще большего доверия.

Доверие и недоверие питают друг друга. Как утверждал Роберт Патнэм^[56], футбольные клубы и торговые гильдии издавна установили доверительные отношения на успешном севере Италии и не прижились в более отсталых и иерархичных южных районах. Вот почему два таких похожих народа, как северные и южные итальянцы, имеющие почти одинаковую комбинацию генов, столь сильно отличаются друг от друга. Все дело в исторической случайности: для юга были характерны властные монархии и крестные отцы, для севера — сильные торговые сообщества²²⁷.

Можно провести более широкие параллели. Патнэм утверждает, что североамериканцы построили успешное общество с сильно развитым чувством гражданского долга, ибо унаследовали систему горизонтальных связей от основавших их города британцев; южноамериканцы, напротив, отстали, упрямо придерживаясь непотизма, авторитаризма и клиентелизма средневековой Испании. Но не стоит слишком увлекаться подобными рассуждениями. Так, Фрэнсис Фукуяма^[57] утверждает, что между успешными экономиками, такими как американская и японская, и менее эффективными, например французской и китайской, имеются существенные различия, и причины их кроются в пристрастии последних к иерархической структуре власти. Хотя доводы Фукуямы и не слишком убедительны, тем не менее Патнэм, безусловно, затронул некий важный аспект. Именно общественные договоры между равными, а также генерализованная реципрокность между индивидами и между группами лежат в основе важнейшего из всех достижений человечества. В основе создания общества²²⁸.

Война всех против всех

Немалая доля моей книги представляет собой современное переоткрытие — с добавлением генетики и математики — старого как мир философского спора под названием «совершенствование человека». В разных формулировках и в разные эпохи философы утверждали: в основе своей, человек добр, если не развращен, или в основе своей низок, если не укрощен. Как правило, со стороны низости выступает Томас Гоббс, а со стороны доброты — Жан-Жак Руссо.

Гоббс не первым пришел к выводу, будто человек — животное, чью дикую природу необходимо обуздывать общественными договорами. Двумя веками ранее подобное утверждал Макиавелли («все люди плохие, принимайте это как данность»). То же выражала христианская доктрина первородного греха, доработанная Блаженным Августином: доброта дается от бога. Софисты Древней Греции полагали, что люди от природы гедонистичны и эгоистичны. Но именно Гоббс преренес эти доводы в сферу политики²²⁹.

Основная мысль гоббсова «Левиафана», написанного в 1650-х годах после целого столетия религиозной и политической гражданской войны в Европе, заключается в следующем: только сильная государственная власть может предотвратить состояние нескончаемой братоубийственной борьбы. Концепция популярностью не пользовалась, ибо большинство философов XVII века в своих поисках совершенного общества придерживались идеала пасторального естественного состояния, предполагаемого ими в мирной и богатой жизни американских индейцев. Гоббс поставил все с ног на голову: естественное состояние, утверждал он, это состояние войны, а не мира²³⁰.

Томас Гоббс являлся прямым интеллектуальным предком Чарльза Дарвина. Гоббс (1651) породил Дэвида Юма (1739), который породил Адама Смита (1776), который породил Томаса Роберта Мальтуса (1798), который породил Чарльза Дарвина (1859). Именно прочтя Мальтуса, Дарвин, как и Смит, отказался от конкуренции между группами в пользу соперничества между отдельными особями²³¹. Гоббсов диагноз — но, замечу, что не предписание для действий — по-прежнему характеризует самую сердцевину как экономики, так и современной эволюционной биологии (Смит породил Фридмана, Дарвин породил Докинза). Своими

корнями обе дисциплины опираются на следующий принцип: если равновесие природы не было создано сверху, а возникло из своего исторического низа, тогда нет причин полагать, что природа окажется гармоничным целым. Джон Мейнард Кейнс позже определит «Происхождение видов» как «всего-навсего рикардианскую экономику, облаченную в язык науки». По мнению Стивена Джея Гулда, естественный отбор — это «по сути, экономика Адама Смита, переложенная на природу». То же самое утверждал и Карл Маркс. «Удивительно, — писал он Фридриху Энгельсу в июне 1862 года, — как Дарвин разглядел среди зверей и растений свое собственное английское общество с его разделением труда, конкуренцией, открытием новых рынков, «изобретениями» и мальтузианской борьбой за существование. Это же гоббсовая *bellum omnium contra omnes*» (война всех против всех)²³².

Именно этой цитатой из Гоббса ученик Дарвина Томас Генри Гекели проиллюстрировал свой аргумент, будто жизнь есть безжалостная борьба. Для примитивного человека, говорил он, «жизнь представляла собой постоянную борьбу. Вне ограниченных и временных связей семьи, гоббсова война каждого против всех являлась нормальным состоянием существования. Человеческий вид, как, впрочем, и все остальные, плескался и барахтался в общем потоке эволюции. Он держал голову над водой как можно выше и не задумывался ни откуда плывет, ни куда». Это эссе и побудило Кропоткина написать свою «Взаимную помощь».

Спор между Гекели и Кропоткиным носил личный оттенок. Первый был вынужден пробивать себе дорогу самостоятельно, второй был революционером аристократического происхождения. Своего успеха Гекели добился исключительно собственными силами — у него не было времени на мечтательных изгнанных князей, по рождению занимавших привилегированное положение. По его мнению, опала доказывала их непригодность и некомпетентность так же ясно, как возвышение подчеркивало пригодность и компетентность самого Гекели. «Мы вольны испытывать удачу, и если нам удастся избежать своей судьбы, есть все основания полагать, что мы этого достойны. *Securus judicat orbis*»²³³ (тверд вердикт всего мира).

От меритократии (власти самых талантливых и образованных) Гекели до жестокости евгеники — всего один шаг. Эволюция отсортировывала сильных от слабых, и в этом ей можно было помочь.

Ведомые не богом, а генами, представители эдвардианской эпохи с энтузиазмом пришли к логическому выводу и принялись отделять зерна от плевел. Их последователи в Америке и Германии совершили натуралистическую ошибку: стерилизовали и убили миллионы людей, веря, будто таким образом улучшают вид или расу. Хотя наиболее омерзительных крайностей этот проект достиг при Гитлере, его поддерживали повсеместно — особенно в США. В самом деле, Гитлер проводил политику геноцида против «низших», неизлечимых или реакционных племен, которую Маркс и Энгельс отстаивали в 1849 году и которую Ленин начал практиковать в 1918-м. Возможно, Гитлер поднабрался идей евгеники не у Дарвина и Спенсера, а у Маркса, которого внимательно читал в 1913 году в Мюнхене. Многие социалисты отзывались о евгенике с энтузиазмом. В частности, Герберт Уэллс, который, говоря о «черных, коричневых, грязно-белых и желтых людях, не соответствующих новым требованиям эффективности», искренне полагал, что «им придется убраться»²³⁴.

Гоббсов поиск идеального общества закончился в газовых камерах Освенцима, что стало выражением инстинктивной склонности не к сотрудничеству, а к геноцидному трибализму — фаустовской сделке, которая, как мы убедились, неотделима от групповости²³⁵.

Благородный дикарь

Гоббсовы взгляды господствовали целый век — с 1845 по 1945 годы. Примерно 100 лет до того и 50 лет после в политической философии доминировали более доброжелательные и утопические воззрения на человеческую природу. Они тоже не оправдались. Но не потому, что опирались на темные инстинкты человека, а потому, что слишком уж преувеличили хорошие. Как ни странно, утопические идеалы дважды рушились именно в южной Пацифике.

Из всех утопистов XVIII века Жан-Жак Руссо был самым изобретательным и... влиятельным. В своем «*Рассуждении о происхождении и основаниях неравенства между людьми*», изданном в 1755 году, он обрисовал человека в основе своей добродетельным созданием, но развращенным цивилизацией. Идея Руссо

о благородном дикаре, до изобретения зол социальной жизни и собственности жившем в гармоничном естественном состоянии, отчасти являлась мечтой (Руссо чувствовал себя неуютно в обществе и не любил его), а отчасти — ответом Гоббсу. И если Гоббс ставил своей целью оправдать власть после периода анархии, Руссо стремился подорвать коррумпированную, сумасбродную и могущественную монархию, помыкавшую несчастным населением и облагавшую его непосильными налогами. До изобретения собственности и государства, утверждал он, в жизни людей царили свобода и равенство. Современное общество есть естественный продукт истории, но оно стало упадочным и больным (в современном экологическом движении Руссо чувствовал бы себя своим)²³⁶.

«Не забывайте, что общество так же естественно для человечества, как дряхлость отдельной личности; что искусство, законы и правительства необходимы расам, как костыли старикам. Поскольку же состояние общества рано или поздно может наступить, не бесполезно продемонстрировать опасность слишком быстрого продвижения вперед, а также и все несчастья этого состояния, кое ошибочно принимается за идеальное»²³⁷.

В 1768 году, когда идея благородного дикаря Руссо находилась на высоте своего влияния, Луи Антуан де Бугенвиль открыл остров Таити, назвал его Новой Цитерой (в честь Пелопоннесского острова, где Афродита впервые явилась из моря) и сравнил с садом Эдема. Несмотря

на предостережение де Бугенвиля, описания его спутниками туземцев (красивые, любвеобильные, едва одетые, мирные, ни в чем не нуждающиеся) захватили воображение парижан в общем и друга Руссо Дени Дидро в частности. Последний написал фантазийное продолжение путешествия де Бугенвиля, в котором таитянин излагает добродетели своего существования («Мы невинны, мы счастливы и ты можешь лишь повредить нашему счастью. Мы повинемся чистому инстинкту природы, а ты попытался вытравить его из наших душ»), а христианский священник смущен сексуальным гостеприимством таитянок.

Джеймс Кук посетил Таити в следующем году — и вернулся с подобными рассказами о богатой, легкой и спокойной жизни островитян. Они не знали стыда, распрей, тяжелого труда, холода, голода. Писавший журнал Кука Джон Хоуксуорт явно хватил через край, особенно нападая на прелести молодых таитянок. Одним словом, обитатели южной части Тихого Океана сделали главную тему в искусстве, пантомиме и поэзии. На них будто помешались. Презрение сатириков, вроде Сэмуэля Джонсона и Хораса Уолпола, игнорировалось. В сексуальных фантазиях XVIII века царствовал благородный дикарь.

Реакция была неизбежна. В ходе второго путешествия Кука открылась темная сторона таитянской жизни: человеческие жертвоприношения, инфантицид, внутренние раздоры, жесткая классовая иерархия, строгий запрет на присутствие женщин во время мужской трапезы, непрекращающееся воровство вещей европейцев, венерические заболевания (которые, скорее всего, завезли на остров люди Бугенвиля). Жан Франсуа де Гало, граф де Лаперуз, изучавший Тихий океан, был особенно уязвлен крушением иллюзий. Незадолго до своего исчезновения в 1788 году он с горечью писал: «Самые дерзкие негодяи Европы менее лицемерны, чем обитатели этих островов. Все их ласки — обман»²³⁸. Когда XVIII век закончился — французский диктатор навязал миру войну, а Парсон Мальтус убедил Уильяма Питта, что плохие законы только способствуют увеличению численности населения и, как следствие, голоду, — завершилась и вечеринка в Тихом океане. На острова устремились миссионеры — намереваясь если не цивилизовать дикарей, которые, как выяснилось, больше отвечали представлениям Гоббса, нежели Руссо, то хотя бы одарить их чувством вины²³⁹.

Рай восстановлен

Как это ни удивительно, но история повторилась. В 1925 году 23-летняя Маргарет Мид отправилась в Самоа и вернулась оттуда, как почти две сотни лет назад вернулись с Таити Бугенвиль и Кук, с рассказами о естественном рае, не знающем грехов западного мира. Жизнь молодых мужчин и женщин была приятна и беззаботна, они не ведали нужды, зависти и насилия, разложивших западных подростков. Мид была ученицей антрополога Франца Боаса, выступавшего против неоправданного увлечения евгеникой в своей родной Германии. Боас, чье лицо было испещрено шрамами от бесчисленных дуэлей молодости, ничего не делал наполовину. Он не утверждал, что человеческое поведение является продуктом как природы, так и воспитания. Он впал в другую крайность — культурный детерминизм — и признавал только влияние культуры. Чтобы доказать свою правоту, ему требовалось продемонстрировать тотипотентность человеческой природы, чистую доску Джона Локка. При надлежащей культуре, говорил он, мы могли бы создать общество без зависти, без любви, без брака, без иерархии. Человечество бесконечно податливо, и любая утопия возможна. Вера в иное — безнадежный фатализм.

Мид должна была доказать, что это не просто выдача желаемого за действительное. И она привезла из Самоа убедительные подтверждения существования общества, в котором иная культура породила иную человеческую природу. Культура свободной любви среди молодежи Самоа предупреждала всякое соперничество между подростками, указывала она. 50 лет мидовский Самоа представлял собой четкое доказательство возможности совершенствования человека²⁴⁰.

Впрочем, при ближайшем рассмотрении, мираж Мид, как в свое время и мираж Бугенвиля, исчез. Если она провела в Мануа пять месяцев и посвятила порученному ей Боасом исследованию только 12 недель, то Дерек Фриман прожил в Самоа в общей сложности более шести лет (в 1940-1960-е годы). Он обнаружил, что Мид обманулась: она не только сама выдавала желаемое за действительное, но и неудачно выбрала информаторов. Фриман розовых очков не носил, а потому жители Самоа оказались сродни таитянам, в итоге растерявшим всякое доверие Кука — такими же завистливыми, порочными и двуличными, как и мы все. Невинность среди незамужних девочек-подростков являлась отнюдь не

христианским поведением, а древним культом, нарушение которого каралось смертью. Изнасилования, о которых местные жители якобы и слыхом не слыхивали, оказались настолько распространены, что их уровень в Самоа был признан одним из самых высоких в мире. Мид слишком увлеклась импонировавшими ей идеями Руссо и из-за собственной предвзятости упустила из виду гоббсову сторону.

И действительно, в 1987 году одна из главных информаторов Мид признала, что они с подружкой просто-напросто разыграли ее своими рассказами о вопиющей сексуальной неразборчивости. По словам Фримана, «никогда еще смешливые врунишки не вызывали столь далекоидущих последствий». (Хотя прецедент был: в XVIII веке тонганцы одурачили французского путешественника Лабиллардьера — да так, что тот с самым, что ни на есть серьезным видом произнес перед Академией Наук в Париже вереницу непристойных фраз. Бедняга искренне верил, что это числа.)

Реакция антропологов на откровение Фримана сама по себе стала идеальным опровержением кредо Мид. Они отреагировали как племя, на чей культ напали, а святыни осквернили: они поносили Дерека, обливали его грязью, унижали, но только не опровергали. Даже если культурные антропологи, якобы преданные эмпирической истине и культурному релятивизму, ведут себя как типичное племя дикарей, значит, универсальная человеческая природа таки существует. Они утверждали, что нет такой вещи, как человеческая природа, независимая от культуры.

Но продемонстрировали лишь, что нет такой вещи, как культура, независимая от человеческой природы. Доска оказалась вовсе не такой уж и чистой²⁴¹.

Маргарет Мид совершила — а многие современные социологи, антропологи и психологи продолжают совершать — обратную натуралистическую ошибку. Впервые замеченная Юмом и получившая свое название с легкой руки Г. И. Мура, она подразумевает: то, что естественно — нравственно. Фактически это вывод «должен» из «есть». Гуманитарии обвиняют в ее совершении почти всех биологов, корпящих над поведением двуногих обезьян — хотя это не всегда так. Впрочем, те же самые гуманитарии безо всякого смущения постоянно и с энтузиазмом тоже совершают обратную натуралистическую ошибку: выводят «есть» из «должен». Раз нечто должно быть, оно непременно так и есть. Такая логика известна сегодня как политкорректность. Первые ее отголоски проявились в рассуждениях Боаса, Бенедикт и Мид, будто человеческая природа должна быть бесконечно податлива

влиянию культуры, ибо (как они думали — и думали неверно) единственная альтернатива — это фатализм, а фатализм неприемлем.

Убеждения Мид проникли и в биологию. Бихевиоризм предполагал, что мозг животных — это черный ящик, с помощью соответствующих ассоциаций с равной легкостью усваивающий любую задачу. Один из виднейших теоретиков бихевиоризма Б. Ф. Скиннер написал научно популярную фантазию «Уолден-2», повествующую о мире, управляемом такими людьми, как он. «Мы избегаем, — говорит основатель Уолден-2, — философий врожденной доброты или зла, если уж на то пошло. Но мы верим, что изменить человеческую природу в нашей власти»²⁴².

Так говорил и Ленин. 1920-е и 1930-е годы, которые часто вспоминают как период ненормальной одержимости генетическим детерминизмом, также характеризовались ненормальной одержимостью детерминизмом экологическим. Тогда верили, что человека можно полностью переделать с помощью надлежащего образования, пропаганды и власти. При Сталине эту веру в изменение природы, истоки которой можно увидеть уже у Джона Локка, применили даже к пшенице. Трофим Лысенко утверждал (а те, кто ему противоречили, были расстреляны), что морозостойкую пшеницу можно вывести не селекцией, а различными приспособительными манипуляциями. Миллионы людей умерли от голода прежде, чем была доказана ошибочность его убеждений. Наследование приобретенных свойств оставалось официальной доктриной советской биологии до 1964 года. В отличие от генетического детерминизма Гитлера, экологический детерминизм Сталина заразил и других людей²⁴³.

Бихевиоризм предполагал, что мозг животных — это черный ящик, с помощью соответствующих ассоциаций с равной легкостью усваивающий любую задачу.

В своем замечательном автобиографическом отчете о китайской революции — «Дикие лебеди» — Юн Чжан приводит идеальное объяснение причины, по которой коммунизм потерпел крах: он не смог изменить человеческую природу. В 1949 году мать Чжана вышла замуж за молодого коммуниста, который практически никогда не использовал свое положение в интересах своей семьи. Если предстояло длинное путешествие, она проделывала его пешком, ибо он не разрешал ей пользоваться его машиной, иначе это могли счесть фаворитизмом. Он

отказался простить приговоренного к смерти партизана, который спас ей жизнь — дескать, тот сделал это нарочно, чтобы получить ответное одолжение от ее высокопоставленного мужа. Он понизил ее на два пункта в партийной иерархии, лишь бы предупредить всякий намек на то, что она занимает незаслуженно высокое положение. Он воспротивился карьере собственного старшего брата в чайном бизнесе. Снова и снова он отказывался выказывать нормальное предпочтение своей семье, ставя революцию на первое место и веря, будто доброе отношение к родственникам равно дискриминации неродственников. Он был прав. Коммунизм сработал бы, если бы таких людей было больше. Но большинство людей не похожи на отца Юн Чжана. Высокопоставленные коммунисты, которые, кстати, критике не подлежали вообще, неизменно оказывались более коррумпированными и склонными к nepотизму, чем демократы. На печи человеческой природы общечеловеческое добросердечие мгновенно испаряется²⁴⁴.

По словам Герберта Саймона, «в этом веке мы стали свидетелями того, как две великие страны — Китайская Народная Республика и Советский Союз — пытались создать «нового человека». В итоге же обе признали, что «старый человек», а точнее сказать, «старый персонаж» — эгоистичный, озабоченный собственным экономическим благополучием или благополучием своей семьи, клана, этнической групп или провинции — по-прежнему жив и здоров»²⁴⁵.

К счастью, согласно Лайонелу Триллингу, «есть в человеческой природе нечто, не поддающееся культурному контролю». Иначе русские были бы теперь неисправимо коррумпированным народом, которым они не являются. Карл Маркс разработал социальную систему для ангелов, и она потерпела крах потому, что мы — звери. Человеческая природа не изменилась вообще. «Лучше уж я буду надеяться [что человеку от природы присущи определенные качества], чем останусь с *tabula rasa* (чистой доской), на которой всякий тиран и благодетель волен писать свои послания. Думаю, такие качества у человека есть, они высокосоциальны и уличают во лжи всех лицемерных манипуляторов от Милла до Сталина», — пишет Робин Фокс²⁴⁶.

Кто украл чувство общности?

Если внедрение в общество идей конкурентной борьбы привело к газовым камерам, а исповедание культурных догм — к ужасам культурной революции Мао, не безопаснее ли вообще отказаться от попыток импортировать науку в политику? Возможно. Разумеется, я не собираюсь притворяться, будто наше смутное и туманное понимание человеческого социального инстинкта может быть мгновенно привнесено в политическую философию. Для начала, утопия невозможна, ибо общество — это нелегкий компромисс между индивидами с конфликтующими стремлениями, а не нечто, созданное непосредственно естественным отбором.

Тем не менее новое «генно-утилитарное» понимание человеческих инстинктов, изложенное в этой книге, дает несколько простых рецептов того, как избежать ошибок. Люди обладают рядом инстинктов, питающих общее благо, и рядом других, поощряющих эгоизм и асоциальное поведение. Мы должны создать общество, которое стимулирует первые и не содействует вторым.

В качестве примера рассмотрим парадокс свободного предпринимательства. Если мы заявляем, что Смит, Мальтус, Рикардо, Фридрих Хайек и Мильтон Фридман правы и что человек в основе своей руководствуется личной выгодой, то не призываем ли мы людей уже одним этим заявлением быть еще эгоистичнее? Признавая неизбежность жадности и своекорыстия мы, похоже, одобряем их.

Эссеист Уильям Хэзлитт точно так и подумал. В своем «Ответе на «Опыт о народонаселении» достопочтенного Т. Р. Мальтуса» он пишет:

«Помогать предрассудкам и жестокосердию человека метафизическими суесловиями и философской путаницей не только не великодушно, но и не по-рыцарски. Часа весов и без того слишком явно склоняется в ту сторону»²⁴⁷.

Другими словами, нельзя говорить, что люди плохие, потому, что это правда. 150 лет спустя Роберт Фрэнк обнаружил: студенты экономического факультета, которых учили, что человечество в основе своей эгоистично, сами становились такими и в играх «дилемма заключенного» предавали чаще, чем другие студенты. И реальный Айван Боски, и вымышленный Гордон Гекко (из фильма «Уолл-стрит») восхваляли жадность. «Жадность — это, кстати, нормально, — говорил

Боски в мае 1986 года в своей напутственной речи студентам университета Калифорнии (Беркли). — Я хочу, чтобы вы это знали. Думаю, жадность — здоровое чувство. Вы можете быть жадными и, вместе с тем, уважать себя». Раздались громкие аплодисменты²⁴⁸.

То, что подобные инструкции ответственны за постепенную утрату чувства общности, наблюдающуюся последние несколько лет, — почти аксиома. В 1980-х годах нас всех учили быть эгоистичными и алчными. Как следствие, мы забыли о своих гражданских обязанностях, и наши общества погрузились в аморальность. Таково стандартное, лейбористское объяснение растущей преступности и небезопасности.

Следовательно, первое, что мы должны сделать для создания хорошего общества, так это скрыть правду об общечеловеческой склонности к эгоизму. Пусть лучше все верят, что в глубине души они благородные дикари. Тем, кто убежден, будто любая правда интереснее лжи (даже лжи во спасение), разумеется, подобная идея придется не по вкусу. Но ведь мы уже давно лжем во спасение. Как мы неоднократно могли убедиться в этой книге, пропагандисты всегда преувеличивают доброту людей. Почему? Отчасти чтобы польстить им, отчасти потому, что эта мысль гораздо приятнее. Люди хотят верить в благородных дикарей. Как утверждал Роберт Райт:

«Новая парадигма [эгоистичного гена] срывает с эгоцентризма его благородные одежды. Эгоизм редко представляется нам голышом. Принадлежа к виду (единственному), представители которого оправдывают свои действия нравственностью, мы по природе своей должны считать себя хорошими, а свое поведение обоснованным, даже когда это весьма сомнительно»²⁴⁹.

Только те политики, которым нравится говорить непопулярные вещи, способны нарушить общественное спокойствие. Маргарет Тэтчер однажды сказала: «Нет такой вещи как общество. Есть только отдельные мужчины и женщины, и есть семьи».

Разумеется, она затронула серьезный вопрос. В основе философии Тэтчер лежит идея о том, что если вы не в состоянии распознать базовую рациональность человека, то вы не можете заметить: власти предержащие состоят из корыстных индивидов, а не святых, трудящихся исключительно ради общего блага. В таком случае, правительство — всего-навсего инструмент, с помощью которого различные группировки и бюрократы, занимающиеся максимизацией бюджета, вознаграждают и увеличивают власть друг друга за счет всех нас. Это не нейтральная,

бесстрастная машина для поставки социальных выгод. Тэтчер выступала против внутренней коррупции правительства, а не его идеалов.

И тем не менее Тэтчер и ее сторонники приводили в некотором отношении наиболее близкий к Руссо аргумент: правительство не навязывает добродетель злым от природы людям, а разлагает изначальную добродетельность рынка. Ее учитель Фридрих Хайек апеллировал к золотому веку, когда благородный дикарь был свободен от всякой регуляции: без координации со стороны государства вокруг царил бы не хаос, но благоденствие²⁵⁰.

Журнал *Time*, в декабре 1995-го провозгласивший Ньют Гингрич человеком года, предлагает следующую формулировку:

«Раньше либералы верили, что люди если и не способны к совершенствованию, то хотя бы могут улучшиться. Консерваторы полагали, что люди в основе своей дефектны... А вот как мир устроен сейчас. Консерваторы убеждены, что плохи не люди — плохо правительство. Либералы, со своей стороны, видят в консерваторах опасных романтиков. Они готовы поверить, что некоторые души от природы порочны и не подлежат спасению»²⁵¹.

Если основная мысль этой книги верна, то консерваторы — не такие уж опасные романтики, ибо человеческая психика содержит многочисленные инстинкты построения социального сотрудничества и стремления к хорошей репутации. Не такие мы уж и гадкие, чтобы нас нужно было укрощать назойливым правительством. Хотя, впрочем, и не столь добрые, чтобы чересчур рьяное руководство не пробудило в нас, его подчиненных и пользователей одновременно, худшие качества.

Рассмотрим точку зрения индивидуалистов. Правительство — это проблема, а не решение. Постепенная утрата чувства общности, наблюдающаяся в несколько последних десятилетий, и эрозия гражданской добродетели вызвана не распространением и поощрением алчности, а мертвой хваткой Левиафана. Государство не заключает сделку с гражданами, чтобы нести совместную ответственность за общественный порядок, не вызывает в них чувства долга или гордости, нет, оно требует повиновения. Потому не удивительно, что, когда с нами обращаются как с капризным ребенком, мы и ведем себя соответственно.

Как показывает пример Патнэма с Италией, там, где власть заменяет собой реципрокность, чувство общности пропадает. В Британии

государство всеобщего благосостояния и «корпоративность» смешанной экономики заменили гигантскими централизованными Левиафанами тысячи эффективных общественных институтов — обществ взаимопомощи, больничных трестов, — построенных на реципрокности и питающих доверие. Это и Национальная служба здравоохранения, и национализированные отрасли промышленности, и правительственные полуавтономные комитеты. Все они основаны на снисхождении. Поскольку благодаря высоким налогам доступных денег стало больше, поначалу все что-то выиграли. Однако скоро ущерб, нанесенный чувству общности Британии, стал осязаем. Из-за мандатной природы государство всеобщего благосостояния порождало в своих «финансистах» противодействие и негодование, а в клиентах — не благодарность, но апатию, гнев и предпринимательское желание эксплуатировать систему. Строгое правительство делает людей более эгоистичными²⁵².

Государство не заключает сделку с гражданами, чтобы нести совместную ответственность за общественный порядок, не вызывает в них чувства долга или гордости, нет, оно требует повиновения. Потому не удивительно, что, когда с нами обращаются как с капризным ребенком, мы и ведем себя соответственно.

Я не мучаюсь туманной ностальгией — мол, в прошлом было лучше. По большей части, в прошлом тоже существовала своя власть — иерархическая власть феодальной, аристократической или промышленной систем. (Конечно, это было время меньшего материального благополучия, но тому виной ограниченные технологии, а не плохое правительство). Средневековый вассал и рабочий с фабрики не были вольны строить доверительные и реципрокные отношения между равными. Я не противопоставляю прошлое и настоящее. Но я верю, что, если приглядеться, удастся отыскать способ получше — общество, основанное на добровольном обмене между свободными людьми товарами, информацией и властью. Маленькие общины, в которых доверие реально. Убежден, такое общество будет справедливее и успешнее, нежели построенное на бюрократическом статизме.

Я живу неподалеку от Ньюкасла — одного из величайших старинных городов Британии. За два века он из промышленного центра и предмета местной гордости превратился в сатрапию всемогущего

государства. Если раньше капитал создавали и контролировали местные жители, то теперь всеми предприятиями управляют либо из Лондона, либо из-за границы (спасибо коллективизации гражданских сбережений через налоговые льготы для пенсионных фондов). Его администрация — безликая серия учреждений, а ее служащие — постоянно сменяющие друг друга приезжие, чья главная задача — получать гранты из Лондона. Остатки местной демократии основаны на власти, а не на доверии. За два века великие традиции доверия, взаимности и реципрокности, на которых были построены подобные города, оказались почти уничтоженными — причем руку к этому приложили правительства обеих партий. А ведь на их создание ушли века. Литературно-философское общество Ньюкасла, в восхитительной библиотеке которого я собирал кое-какой материал для этой книги, всего лишь горькое напоминание о счастливом времени, когда его светилами были местные великие изобретатели и мыслители. Почти все они выбились из низов. Теперь город печально известен полуразрушенными безликими районами, где насилие и воровство настолько распространены, что предпринимательство там невозможно. С материальной точки зрения, каждому горожанину живется лучше, чем в прошлом веке. Но это заслуга новых технологий, а не правительств. С социальной же, ситуация ухудшилась. Гоббс жив, и в этом я обвиняю переизбыток, а не недостаток власти.

Если мы хотим вновь обрести социальную гармонию и добродетель, если мы хотим вновь встроить в общество принципы добродетели, благодаря которым оно и работает, необходимо сократить могущество и охват государства. Это не означает порочную войну всех против всех. Это означает деволюцию — деволюцию власти над людьми до приходов, компьютерных сетей, клубов, команд, групп взаимопомощи, маленьких предприятий — всего маленького и локального. Это означает демонтаж бюрократической системы. Пусть национальные и международные правительства ограничатся минимальной функцией национальной обороны и перераспределения богатств (непосредственно — без мешающей и жадной бюрократии). Пусть мир свободных людей Кропоткина вернется. Пусть все зависит от репутации. Я не настолько наивен, чтобы думать, будто это произойдет за одну ночь или будто правительство вообще не нужно. Но я сомневаюсь в необходимости власти, которая диктует самые мельчайшие подробности жизни и огромной блохой сидит на спине нации.

Блаженный Августин видел источник социального порядка в учении Христа. Гоббс — в суверене. Руссо — в уединении. Ленин — в партии. Все они ошибались. Корни социального порядка у нас в голове: мы обладаем инстинктивными возможностями создать пусть не идеальное гармоничное и добродетельное общество, но лучшее, чем существует сейчас. Мы должны организовать наши институты таким образом, чтобы они выводили эти инстинкты на первый план. Прежде всего это означает стимулирование обмена между равными. Как торговля между странами представляется наилучшим рецептом дружбы между ними, так и обмен между наделенными соответствующими правами и полномочиями людьми представляется наилучшим рецептом сотрудничества. Мы должны поощрять социальный и материальный обмены между равными, ибо это — сырье для доверия, а доверие есть основа добродетели.

Примечания

Пролог

1 Woodcock, George & Avakumovic, Ivan. 1950. *The anarchist Prince: a biographical study of Peter Kropotkin*. T.V. Boardman and Co. London. Кропоткин П.А. *Взаимопомощь как фактор эволюции*. — М.: Самообразование, 2011. — 256 с.

2 Кропоткин П.А. *Взаимопомощь как фактор эволюции*. — М.: Самообразование, 2011. — 256 с.

Глава 1

3 Holldobler, B. & Wilson, E. O. 1990. *The ants*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

4 Gordon, D. M. 1995. *The development of organization in an ant colony*. *American Scientist* 83:50–57.

5 Buss, L. W. 1987. *The evolution of individuality*. Princeton University Press, Princeton.

6 Bonner, J. T. 1993. *Life cycles: reflections of an evolutionary biologist*. Princeton University Press, Princeton. Dawkins, R. 1996. *Climbing Mount Improbable*. Viking, London.

7 Sherman, P. W., Jarvis, J. U. M. & Alexander R. D. 1991. *The biology of the naked mole rat*. Princeton University Press, Princeton. Возможно, самое удивительное в истории о голых землекопах то, что Ричард Александер (Richard Alexander) предсказал их существование, толком ничего о них не зная. В 1976 году, по аналогии с термитами, он постулировал существование роющего социального млекопитающего. Подробности жизни голого землекопа стали известны лишь некоторое время спустя.

8 Идея о том, что жизнь постепенно «сгущается», образуя более крупные коллективы, отнюдь не подразумевает полное исчезновение мелких форм. Тем не менее она означает, что со временем все больше и больше последних станут приобретать паразитические привычки, ибо на долю крупных форм будет выпадать все больше и больше солнечной энергии.

9 Доукинз Р. *Расширенный Фенотип: длинная рука гена.* — М.: Астрель, 2010. — 512 с.

10 Kessin, R. H. & Van Lookeren Campagne, M. M. 1992. *The development of a social amoeba.* American Scientist 80:556-65.

11 Maynard Smith, J. & Szathmary, E. 1995. *The major transitions in evolution.* W. H. Freeman, Oxford.

12 Paradis, J. & Williams, G. C. 1989. *Evolution and ethics: T. H. Huxley's "Evolution and Ethics" with new essays on its Victorian and sociobiological context.* Princeton University Press, Princeton.

13 Hamilton, W. D. 1964. *The genetical evolution of social behaviour.* I, II. Journal of Theoretical Biology 7:1-52.

14 Hamilton, W. D. 1996. *Narrow roads of gene land.* Том I: *Evolution and social behaviour.* W. H. Freeman/Spektrum, Oxford.

15 Доукинз Р. *Эгоистичный ген.* — М.: Мир, 1993. — 318 с.

16 Hamilton, W. D. 1996. *Narrow roads of gene land.* Том I: *Evolution and social behaviour.* W. H. Freeman/Spektrum, Oxford.

17 Hamilton, W. D. 1964. *The genetical evolution of social behavior.* I, II. Journal of Theoretical Biology 7:1-52. Williams,

G. C. 1966. *Adaptation and natural selection: a critique of some current evolutionary thought.* Princeton University Press, Princeton. Williams, G. C. 1992. *Natural Selection.* Oxford

University Press, Oxford. Доукинз Р. *Эгоистичный ген.* — М.: Мир, 1993. — 318 с.

Что любопытно, эта идея впервые промелькнула в поэме «Басня о пчелах», написанной в 1714 году известным английским циником и сатириком Бернаром де Мандевилем и оправдывавшей необходимость порока. Как нужен голод, если мы хотим кушать и развиваться, утверждал он, так не обойтись и без эгоистичных стремлений, если мы мечтаем преуспевать и пожинать общественные блага. Практика чистого доброжелательства несовместима с развитием процветающего коммерческого общества. См. Мандевиль Б. *Басня о пчелах, или пороки частных лиц — блага для общества.* — М.: Наука, 2000. — 292 с.

18 Sen, A. K. 1977. *Rational fools: a critique of behavioral foundations of economic theory.* Philosophy and Public Affairs 6:317-44. Также см. Hirshleifer, J. 1985. *The expanding domain of economics.* American Economic Review 75:53-68.

19 Заметьте, выдвинутая Дэвидом Хэйгом (David Haig) теория конфликта во время беременности не предполагает сознательного решения о борьбе ни со стороны матери, ни со стороны плода. Она

подразумевает лишь физиологический механизм, направленный на достижение указанных эффектов.

20 Haig, D. 1993. *Genetic conflicts in human pregnancy*. Quarterly Review of Biology 68:495–531; различные интервью.

21 Ratnieks, F. L. W. 1988. *Reproductive harmony via mutual policing by workers in eusocial hymenoptera*. American Naturalist 132:217-36. Oldroyd, B. P., Smolenski, A. J., Cornuet, J.-M. & Crozier, R. H. 1994. *Anarchy in the beehive*. Nature 371:749.

22 Matsuda, H. & Harada Y. 1990. Evolutionary stable stalk to spore ratio in cellular slime molds and the law of equalization of net incomes. Journal of Theoretical Biology 147:329-44.

23 Buchanan, J. M. 1969. *Cost and Choice*. Markham Publishing, Chicago. Buchanan, J. M. & Tullock, G. 1982. *Towards a theory of the rent-seeking society*. A. & M. Press, Texas.

24 Закон Паркинсона впервые был изложен в анонимной статье, опубликованной в журнале *Economist* от 19 ноября 1955 (стр. 635-7). Позже Паркинсон посвятил ему целую книгу. Также см. Нозик Р. *Анархия, государство и утопия*. — М.: ИРИСЭН, 2008. — 424 с.

25 Robinson, W. S. 1913. *A short history of Rome*. Rivingtons, London. Ту же басню рассказывает Менений Агриппа в трагедии Уильяма Шекспира «Кориолан».

26 Nesse, R. M. & Williams, G. C. 1995– *Evolution and healing: the new science of Darwinian medicine*. Weidenfeld and Nicolson, London. В Америке книга вышла под названием «*Why we get sick*».

27 Charlton, B. G. 1996. Endogenous parasitism: a biological process with implications for senescence. *Evolutionary Theory* 11:119–124.

28 Leigh, E. G. 1991. Genes, bees and ecosystems: the evolution of a common interest among individuals. *Trends in evolution and ecology* 6:257-62.

29 Buss, L. W. 1987. *The evolution of individuality*. Princeton University Press, Princeton.

30 Информацию о том, что у людей В-хромосомы имеются у 2–3 процентов живорожденных детей, любезно предоставил Дэвид Хэйг (David Haig).

31 Bell, G. & Burt, A. 1990. *B-chromosomes: germ-line parasites, which induce changes in host recombination*. *Parasitology* 100:S19-S26. Паразитическую природу В-хромосом ученые подозревали еще в 1945 году. См. Stergren, G. 1945. *Parasitic nature of extra fragment chromosomes*. *Botaniska Notiser* (1945):i57-63-

32 Leigh, E. G. 1971. *Adaptation and diversity*. Freeman, Cooper, San Francisco.

Глава 2

33 Wilson, D. S. & Sober, E. 1994. *Reintroducing group selection to the human and behavioral sciences*. Behavioral and Brain Sciences 17:585–654. Заметьте, процесс деления общины гуттеритов является идеальной иллюстрацией умозрительного эксперимента Джона Ролза, который тот предложил, развивая теорию справедливости. Справедливое общество, утверждал Ролз, это то, которое вы выберете при условии, что «вуаль неведения» скрывает вашу специфическую роль в нем. См. Ролз Дж. *Теория справедливости*. — СПб.: ЛКИ, 2010. — 536 с. Dennett, D. 1995. *Darwin's dangerous idea*. Simon and Schuster, New York.

34 Paradis, J. & Williams, G. C. 1989. *Evolution and ethics: T. H. Huxley's "Evolution and ethics" with new essays on its Victorian and sociobiological context*. Princeton University Press, Princeton.

35 Alexander, R. D. 1987. *The biology of moral systems*. Aldine de Gruyter, Hawthorne, New York.

36 Layton, R. H. 1989. *Are sociology and social anthropology compatible? The significance of sociocultural resources in human evolution*. В: Comparative Socioecology (под ред. Standen, V. & Foley, R.). Blackwell, Oxford.

37 Если я эгоист, то все, что я делаю, я делаю для себя. Если я альтруист, то все, что я делаю, я делаю для тебя. Если я ориентирован на группу, то все, что я делаю, я делаю для нас. Это полезное разграничение предложила Маргарет Гилберт (Margaret Gilbert) в своих комментариях к статье Уилсона Д. и Собера Э. (Wilson, D. & Sober, E.) «Reintroducing group selection to the human and behavioral sciences».

38 Franks, N. R. & Norris, P. J. 1987. *Constraints on the division of labour in ants: D'Arcy Thompson's Cartesian transformations applied to worker polymorphism*. Experiential Supplementum 54:253-70.

39 Szathmary, E. & Maynard Smith J. 1995. *The major evolutionary transitions*. Nature 374:227-32.

40 West, E. G. 1990. *Adam Smith and Modern economics*. Edward Elgar Publishing, Vermont.

41 Maynard Smith, J. & Szathmary, E. 1995. *The major transitions in evolution*. W. H. Freeman, Oxford.

42 Bonner, J. T. 1993. *Dividing labour in cells and societies*. Current Science 64: 459-66.

43 Stigler, G. J. 1951. *The division of labour is limited by the extent of the market*. Journal of Political Economy 59:185-93.

44 Ghiselin, M. T. 1978. *The economy of the body*. American Economic Review 68 (2):233-7.

45 Ghiselin, M. T. 1974. *The economy of nature and the evolution of sex*. University of California Press, Berkeley.

46 Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.

47 Бриттан С. *Капитализм с человеческим лицом*. — СПб.: Экономическая школа, 1998. — 399 с.

48 Buss, L. W. 1987. *The evolution of individuality*. Princeton University Press, Princeton.

49 Coase, R. H. 1976. *Adam Smith's view of man*. Journal of Law and Economics 19:529-46.

50 Emerson, A. C. 1960. *The evolution of adaptation in population systems*. В: *Evolution after Darwin*. Том I (под ред. Тах, S.). University of Chicago Press, Chicago.

51 К. Хилл (K. Hill), Х. Каплан (H. Kaplan): личное общение.

52 Spindler, K. 1993. *The man in the ice*. Weidenfeld and Nicolson, London.

53 Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с. Wright, R. 1994. *The moral animal*. Pantheon, New York (перевод можно найти на сайте www.ethology.ru).

Глава 3

54 Руссо Ж. Ж. *Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми* // Трактааты. — М.: Наука, 1969. — 710 с.

55 Hofstadter, D. 1985. *Metamagical themas: questing for the essence of mind and pattern*. Basic Books, New York. Также см. Dennett, D. 1995. *Darwin's Dangerous Idea*. Simon and Schuster, New York.

56 П. Хаммерштейн (P. Hammerstein), личное общение.

57 Poundstone, W. 1992. *Prisoner's dilemma: John von Neumann, game theory and the puzzle of the bomb*. Oxford University Press, Oxford.

58 Rapoport, A. & Chummah, A. M. 1965. *Prisoner's dilemma*. University of Michigan Press, Ann Arbor.

59 Maynard Smith, J. & Price, G. R. 1973. *The logic of animal conflict*. Nature 246:15–18. В первоисточнике термин «голубь» в последнюю минуту заменили на «мышь» — из уважения к религиозной чувствительности Джорджа Прайса (George Price).

60 Axelrod, R. 1984. *The evolution of cooperation*. Basic Books, New York.

61 Rapoport, A. 1989. *The origins of violence*. Paragon House, New York.

62 Trivers, R. L. 1971. *The evolution of reciprocal altruism*. Quarterly Review of Biology 46:35–57.

63 На мой взгляд, лучшая книга по теории игр в биологии — Sigmund K. 1993. *Games of life*. Oxford University Press, Oxford.

64 Wilkinson, G. S. 1984. *Reciprocal food sharing in the vampire bat*. Nature 308:181-4. Согласно новейшим исследованиям, реципрокность характерна даже для непостоянных, не одержимых идеей семьи самцов вампиров. См. DeNault, L. K. & McFarlane,

D. A. 1995. *Reciprocal altruism between male vampire bats, desmodus rotundus*. Animal Behaviour 49:855-6.

65 Cheney, D. L & Seyfarth, R. M. 1990. *How monkeys see the world*. Chicago University Press, Chicago.

66 Trivers, R. L. 1971. *The evolution of reciprocal altruism*. Quarterly Review of Biology 46:35–57.

Глава 4

67 Р. Бартон (R. Barton), личное общение.

68 Dunbar, R. 1996. *Grooming, gossip and the evolution of language*. Faber and Faber, London.

69 Heinsohn, R. & Packer, C. 1995. Complex cooperative strategies in group-territorial African lions. Science 269:1260-62.

70 Martinez-Coll, J. C. & Hirshleifer, J. 1991. *The limits of reciprocity*. Rationality and Society 3:35–64.

71 Binmore, K. 1994. *Game theory and the social contract*. Том I: *Playing Fair*. MIT Press, Cambridge, Mass.

72 Badcock, C. 1990. *Three fundamental fallacies of modern social thought*. Sociological Notes, №. 5. Реплики судьи процитировал Лайелл Уотсон (Lyall Watson). См. Financial Times от 15 июля 1995.

73 Недавно ученые разработали пространственную версию дилеммы заключенного. Результаты проведенных игр подтвердили

действенность стратегии «Око за око». См. Hutson, V.C.L. & Vickers, G.T. 1995. *The spatial struggle of tit-for-tat and defect*. Philosophical Transactions of the Royal Society of London B 348:393–404. Ferriere, R & Michod, R.

E. 1995. *Invading wave of cooperation in a spatially iterated prisoner's dilemma*. Proceedings of the Royal Society of London B 259:77–83.

74 Nowak, M. A., May, R. M. & Sigmund, K. 1995. *The arithmetics of mutual help*. Scientific American 272:50–55.

75 Boyd, R. 1992. The evolution of reciprocity when conditions vary. В: Coalitions and alliances in humans and other animals (под ред. Harcourt, A. H. & de Waal, F. B. M.). Oxford University Press, Oxford.

76 Kitcher, P. 1993. *The evolution of human altruism*. Journal of Philosophy 90:497–516.

77 Frank R. H., Gilovich, T. & Regan D. T. 1993. *The evolution of one-shot cooperation*. Ethology and Sociobiology 14:247-56.

Глава 5

78 Barrett, P. H., Gantrey, P. J., Herbert, S., Kohn, D. & Smith, S. (ред.) 1987. *Charles Darwin's Notebooks, 1836–1844*. Cambridge University Press, Cambridge.

79 Friedl, E. 1995. *Sex the invisible*. American Anthropologist 96:833-44. Частичным исключением из этого правила является угандийское племя Ик: из-за голода его представители скрываются во всем, что касается еды. См. Turnbull, C. 1972. *The mountain people*. Simon and Schuster, New York.

80 Fiddes, N. 1991. *Meat: a natural symbol*. Routledge, New York.

81 Galdikas, B. 1995. *Reflections of Eden: My life with the orangutans of Borneo*. Victor Gollancz, London.

82 Stanford, C. B., Wallis, J., Mpongo, E. & Goodall, J. 1994. Hunting decisions in wild chimpanzees. *Behaviour* 131:1-18. Tutin, C. E. G. 1979. Mating patterns and reproductive strategies in a community of wild chimpanzees (*Pan troglodytes schweinfurthii*). *Behavioral Ecology and Sociobiology* 6:29–38.

83 Hawkes, K. 1995. *Foraging differences between men and women*. В: *The archeology of human ancestry* (под ред. Steele, J. & Shennan, S.). Routledge, London.

84 Ridley M. 1993. *The red queen: sex and the evolution of human nature*. Viking, London.

85 Kimbrell, A. 1995. *The masculine Mystique*. Ballantine Books, New York.

86 Economist, 5 марта 1994, с. 96.

87 Berndt, C. H. 1970. *Digging sticks and spears, or the two-sex model*. В: *Woman's role in aboriginal society*. Australian Aboriginal Studies, No. 36 (под ред. Gale, F.). Australian Institute of Aboriginal Studies, Canberra. Megarry, T. 1995. *Society in prehistory*. Macmillan, London.

88 Steele, J. & Shennan, S. (ред.) 1995. *The archeology of human ancestry*. Routledge, London.

89 Bennet, M. K. 1954. *The world's food*. Harper and Row, New York. Также см. Fiddes, N. 1991. *Meat: a natural symbol*. Routledge, New York.

90 De Waal, F. B. M. 1989. *Food sharing and reciprocal obligations among chimpanzees*. Journal of Human Evolution 18:433-59.

91 Hill, K. & Kaplan, H. 1989. Population and dry-season subsistence strategies of the recently contacted Yora of Peru. National Geographic Research 5:317-34.

92 Winterhaider, B. 1986. *Diet choice, risk and food sharing in a stochastic environment*. Journal of Anthropological Archaeology 5:369-92.

Глава 6

93 Дальнейшее развитие фантазия о гегемонии травы получила в книге Найджела Калдера (Nigel Calder) *Timescale: an atlas of the fourth dimension*. 1984. Chatto and Windus, London.

94 Leakey, R. E. 1994. *The origin of humankind*. Weidenfeld and Nicolson, London.

95 Guthrie, R. D. 1990. *Frozen Fauna of the mammoth steppe: the story of blue babe*. University of Chicago Press, Chicago. Zimov, S. A., Churprynin, V. I., Oreshko, A. P., Chapin, F.S., Reynolds, J. F. & Chapin, M. C. 1995. *Steppe-tundra transition: a herbivore-driven biome shift at the end of the Pleistocene*. American Naturalist 146:765 — 94.

96 Farmer, M. F. 1994. *The origin of weapon systems*. Current Anthropology 35:679 — 81. К. Кеклер (C. Keckler): интервью.

97 Hawkes, K. 1993. Why hunter-gatherers work: an ancient version of the problem of public goods. Current Anthropology 34:341 — 61.

98 Blurton-Jones, N. G. 1987. Tolerated theft, suggestion about the ecology and evolution of sharing, hoarding and scrounging. Social Science Information 26:31–54.

99 Hill, K. & Kaplan, H. 1994. *On why male foragers hunt and share food*. Current Anthropology 34:701 — 6.

100 Winterhaider, B. 1996. *A marginal model of tolerated theft*. Ethology and Sociobiology 17:37–53.

101 Alexander, R. D. 1987. *The biology of moral systems*. Aldine de Gruyter, Hawthorne, New York.

102 Брейли Р., Майерс С. *Принципы корпоративных финансов*. — М.: Олимп-Бизнес, 2007. — 1008 с.

103 Wilson J. Q. 1993. *The moral sense*. The Free Press, New York.

104 Салинз М. *Экономика каменного века*. — М.: ОГИ, 1999. — 296 с.

105 Alasdair Palmer. *Do you sincerely want to be rich?* Spectator, 5 ноября, 1994, стр. д.

106 Zahavi, A. 1995. Altruism as a handicap — the limitations of kin selection and reciprocity. Journal of Avian Biology 26:1–3.

107 Cronk, L. 1989. *Strings attached*. The Sciences, май — июнь 1989:2–4.

108 Davis, J. 1992. *Exchange*. Open University Press, Buckingham.

109 Benedict, R. 1935. *Patterns of culture*. Routledge and Kegan Paul, London.

110 Там же.

in Davis, J. 1992. *Exchange*. Open University Press, Buckingham.

Глава 7

112 Несс Р. (Nesse R.). 1994. Комментарий к статье Дэвида Уилсона и Эллиотта Собера (David Wilson & Elliott Sober) «*Reintroducing group selection to the human and behavioral sciences*». 1994. Behavioral and Brain Sciences 17:585–654.

113 Космидес (Cosmides) и Туби (Tooby) предположили, что слово «альтруистичный» могло сбить с толку тех, кто не знал его значения. Вместо него они употребили прилагательное «бескорыстный», но результат остался прежним.

114 Barkow, J., Cosmides, L., Tooby, J. 1992. *The adapted mind*. Oxford University Press, Oxford.

115 Л. Сугияма (L. Sugiyama). Выступление перед Обществом по изучению поведения и эволюции человека (Human behaviour and evolution society). Санта-Барбара, июнь 1995.

116 Л. Космидес (L. Cosmides), интервью.

- 117 Эту мысль подсказал мне Стивен Будиански (Stephen Budiansky).
- 118 Barkow, J., Cosmides, L., Tooby, J. 1992. *The adapted mind*. Oxford University Press, Oxford.
- 119 Trivers, R. L. 1971. *The evolution of reciprocal altruism*. Quarterly Review of Biology 46:35–57.
- 120 Ghiselin, M. T. 1974. *The economy of nature and the evolution of sex*. University of California Press, Berkeley. По поводу христианства замечательно высказался журналист Мэттью Пэррис.
- 121 Frank, R. H. 1988. *Passions within reason*. Norton, New York.
- 122 Историю о лазоревках см. Birkhead, T. R. & Möller, A.P. 1992. *Sperm competition in birds: evolutionary causes and consequences*. Academic Press, London.
- 123 Trivers, R. L. 1971. *The evolution of reciprocal altruism*. Quarterly Review of Biology 46:35–57. Trivers, R. L. 1983. *The evolution of a sense of fairness*. В: *Absolute values and the creation of the New World*. Том 2. The International Cultural Foundation Press, New York.
- 124 Frank, R. H. 1988. *Passions within reason*. Norton, New York.
- 125 Binmore, K. 1994. *Game theory and the social contract*. Том 1: *Playing fair*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- 126 Alexander, R. D. 1987. *The biology of moral systems*. Aldine de Gruyter, Hawthorne, New York. Singer, P. 1981. *The expanding circle: ethics and sociobiology*. Farrar, Straus and Giroux, New York.
- 127 В. Смит (V. Smith). Электронное письмо членам Общества по изучению поведения и эволюции человека (Human behaviour and evolution society), июнь 1995. Выступление перед Обществом, Санта-Барбара, июнь 1995.
- 128 Frank, R. H. 1988. *Passions within reason*. Norton, New York.
- 129 Kagan, J. 1984. *The nature of the child*. Basic Books, New York.
- 130 Д. Чени (D. Cheney). Выступление перед Королевским научным обществом. 4 апреля 1995.
- 131 Wilson, J. Q. 1993. *The moral sense*. Free Press, New York.
- 132 Damasio, A. 1995. *Descartes's error: emotion, reason and the human brain*. Picador, London.
- 133 Доукинз Р. *Эгоистичный ген*. — М.: Мир, 1993. — 318 с.
- 134 Джейкоб Винер (Jacob Viner). Цитируется по ст.: Coase, R. H. 1976. *Adam Smith's view of man*. Journal of Law and Economics 19:529-46.

135 Packer, C. 1977. *Reciprocal altruism in olive baboons*. Nature 265:441-3.

136 Noe R. 1992. Alliance formation among male baboons: shopping for profitable partners. В: Coalitions and alliances in humans and other animals (под ред. Harcourt, A. H. & de Waal, F. B. M.). Oxford University Press, Oxford.

137 Van Hooff, J. A. R. A. M & van Schaik, C. P. 1992. *Cooperation in competition: the ecology of primate bonds*. В: Coalitions and alliances in humans and other animals (под ред. Harcourt, A. H. & de Waal, F. B. M.). Oxford University Press, Oxford.

138 Silk, J. B. 1992. The patterning of intervention among male bonnet macaques: reciprocity, revenge and loyalty. Current Anthropology 33:318-25.

Silk, J. B. 1993. Does participation in coalitions influence dominance relationships among male bonnet macaques? Behaviour 126:171-89.

Silk, J. B. 1995. Social relationships of male bonnet macaques. Behaviour 130:271-91.

139 Dennett, D. 1995. *Darwin's dangerous Idea*. Simon and Schuster, New York.

140 Линкер С. Язык как инстинкт. — М.: Едиториал УРСС, 2009. — 456 с.

141 Cronin, H. 1991. *The ant and the peacock*. Cambridge University Press, Cambridge. Полз Дж. Теория справедливости. — СПб.: ЛКИ, 2010. — 536 с.

142 Nishida, T., Hasegawa, T., Hayaki, H., Takahata, Y. & Uehara, S. 1992. *Meat-sharing as a coalition strategy by an alpha male chimpanzee?* В: *Topics in Primatology*. Том 1: *Human Origins* (под ред. Nishida, T., McGrew, W. C., Marler, P., Pickford M. & de Waal, F. B. M.). Tokyo University Press, Tokyo.

143 De Waal, F. B. M. 1982. Chimpanzee politics. John Hopkins University, Baltimore. De Waal, F. B. M. 1992. Coalitions as part of reciprocal relations in the Arnhem chimpanzee colony. В: Coalitions and alliances in humans and other animals (под ред. Harcourt, A. H. & de Waal, F. B. M.). Oxford University Press, Oxford. De Waal F. B. M. 1996. Good natured: the origins of right and wrong in humans and other animals. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

144 Boehm, C. 1992. Segmentary “warfare” and the management of conflict: comparison of East African chimpanzees and patrilineal-patrilocal humans. В: Coalitions and alliances in humans and other animals (под ред. Harcourt, A. H. & de Waal, F. B. M.). Oxford University Press, Oxford.

145 Connor, R. C., Smolker, R. A. & Richards, A. F. 1992. *Dolphin alliances and coalitions*. В: *Coalitions and alliances in humans and other*

animals (под ред. Harcourt, A. H. & de Waal, F. B. M.). Oxford University Press, Oxford.

146 Boehm, C. 1992. Segmentary “warfare” and the management of conflict: comparison of East African chimpanzees and patrilineal-patrilocal humans. B: Coalitions and alliances in humans and other animals (под ред. Harcourt, A. H. & de Waal, F. B. M.). Oxford University Press, Oxford.

147 Moore, J. B: Wilson, D. S. & Sober, E. 1994. *Reintroducing group selection to the human and behavioral sciences*. Behavioral and Brain Sciences 17:585–654. Alexander, R. D. 1987. *The biology of moral systems*. Aldine de Gruyter, Hawthorne, New York. Trivers, R. L. 1983. *The evolution of a sense of fairness*. B: *Absolute values and the creation of the New World*. Том 2. The International Cultural Foundation Press, New York.

148 Boehm, C. 1992. Segmentary “warfare” and the management of conflict: comparison of East African chimpanzees and patrilineal-patrilocal humans. B: Coalitions and alliances in humans and other animals (под ред. Harcourt, A. H. & de Waal, F. B. M.). Oxford University Press, Oxford.

149 Gibbon, E. 1776-88/1993. The history of the decline and fall of the Roman Empire. Том IV. Everyman, London.

Глава 9

150 Mesterson-Gibbons, M. & Dugatkin, L. A. 1992. Cooperation among unrelated individuals: evolutionary factors. Quarterly Review of Biology 67:267-81. Rissing, S & Pollock, G. 1987. Queen aggression, pheometric advantage and brood raiding in the ant *Veromessor pergandei*. Animal Behaviour 35:975-82. Holldobler, B. & Wilson, E. O. 1990. The ants. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

151 Wynne-Edwards, V. C. 1962. *Animal dispersion in relation to social behaviour*. Oliver and Boyd, London.

152 Lack, D. 1966. *Population studies of birds*. Clarendon Press, Oxford.

153 Hamilton W. D. 1971. *Geometry for the selfish herd*. Journal of Theoretical Biology 31:295–311. Alexander, R. D. 1989. *Evolution of the human psyche*. B: *The Human Revolution* (под ред. Mellars, P. & Stringer, C.). Edinburgh University Press, Edinburgh.

154 Szathmary, E. & Maynard Smith J. 1995. *The major evolutionary transitions*. Nature 374:227 — 32. Alexander, R. D. 1987. *The biology of moral systems*. Aldine de Gruyter, Hawthorne, New York.

155 Boyd, R. & Richerson, P. 1990. *Culture and cooperation*. B: *Beyond*

self-interest (под ред. Mansbridge, J. J.). Chicago University Press, Chicago.

156 Р. Бойд (R. Boyd). Выступление перед Королевским научным обществом. 4 апреля 1995 года.

157 Boyd, R. & Richerson, P. 1990. *Culture and cooperation*. В: *Beyond self-interest* (под ред. Mansbridge, J. J.). Chicago University Press, Chicago.

158 Sutherland, S. 1992. *Irrationality: the enemy within*. Constable, London.

159 Ridley M. 1993. *The red queen: sex and the evolution of human nature*. Viking, London. Также см. Hirshleifer, D. 1995. *The blind leading the blind: social influence, fads and informational cascades*. В: *The new economics of behaviour* (под ред. Tommasi, M.). Cambridge University Press, Cambridge. Bikhchandani, S., Hirshleifer, D. & Welch, I. 1992. *A theory of fads, fashion, custom and cultural change as informational cascades*. *Journal of Political Economy* 100:992-1026.

160 Hirshleifer, D. 1995. *The blind leading the blind: social influence, fads and informational cascades*. В: *The new economics of behaviour* (под ред. Tommasi, M.). Cambridge University Press, Cambridge. Bikhchandani, S., Hirshleifer, D. & Welch, I. 1992. *A theory of fads, fashion, custom and cultural change as informational cascades*. *Journal of Political Economy* 100:992 — 1026.

161 Simon, H. 1990. *A mechanism for social selection of successful altruism*. *Science* 250:1665-8.

162 Soltis, J., Boyd, R. & Richerson, P. J. 1995. *Can group-functional behaviors evolve by cultural group selection? An empirical test*. *Current Anthropology* 36:473-94.

163 К. Палмер (C. Palmer). Выступление перед Обществом по изучению поведения и эволюции человека (Human behaviour and evolution society). Санта-Барбара, июнь 1995.

164 Джон Хартунг (John Hartung), переписка.

165 Лайл Стедман (Lyle Steadman), личное общение.

166 У. Макнил (W. McNeil). Обращение к Обществу по изучению поведения и эволюции человека (Human behaviour and evolution society). Анн-Арбор, Мичиган, август 1994.

167 Richman, B. 1987. *Rhythm and melody in Gelada vocal exchanges*. *Primates* 28:199–223. Storr, A. 1993. *Music and the mind*. HarperCollins, London.

168 Gibbon, E. 1776-88/1993. *The history of the decline and fall of the Roman Empire*. Том I. Everyman, London.

169 Цитату Маргарет Мид (Margaret Mead) см. Bloom, H. 1995. *The*

Lucifer principle. Atlantic Monthly Press, Boston. Alexander, R. D. 1987. *The biology of moral systems*. Aldine de Gruyter, Hawthorne, New York.

170 Hartung, J. 1995. *Love thy neighbour*. The Skeptic, Том 3, № 4. Keith, A. 1947. *Evolution and ethics*. G. P. Putnam's Sons, New York.

Глава 10

171 Sharp, L. 1952. *Steel axes for Stone-age Australians*. Human Organisation, лето 1952:17–22.

172 Этой мыслью я обязан Ким Хилл (Kim Hill), за что ей большое спасибо.

173 Layton, R. H. 1989. Are sociology and social anthropology compatible? The significance of sociocultural resources in human evolution. В: Comparative Socioecology (под ред. Standen, V. & Foley, R.). Blackwell, Oxford.

174 Chagnon, N. 1983. *Yanomamo, the fierce people*. 3-е издание. Holt, Rinehart and Winston, New York.

175 Benson, B. 1989. *The spontaneous evolution of commercial law*. Southern Economic Journal 55:644-61. Benson, B. 1990. *The enterprise of law*. Pacific research Institute, San Francisco.

176 Жак Кер был сослан на остров Хиос, где и умер в 1456 году. Его великолепный готический дворец является одной из главных достопримечательностей Буржа.

177 Watson, A. M. 1967. *Back to gold — and silver*. Economic History Review, 2nd series, 20:1-34.

178 П. Самуэльсон (P. Samuelson). Цитату см. Brockway, G. P. 1993—*The end of economic man*. Norton, New York, с. 299.

179 Heilbroner, R. L. 1961. *The worldly philosophers*. Simon and Schuster, New York.

180 Sraffa, P. (ред.) 1951. *The works of David Ricardo*. Cambridge University Press, Cambridge.

181 Roberts, R. D. 1994. *The choice: a fable of free trade and protectionism*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

182 Alden-Smith, E. 1988. Risk and uncertainty in the “original affluent society”: evolutionary ecology of resource sharing and land tenure. В: Hunters and gatherers. Том I: History, evolution and social change (под ред. Ingold, T., Riehes, D. & Woodburn, J.). Berg, Oxford.

183 Роберт Лейтон (Robert Layton), интервью. Пол Мелларс (Paul

Mellars), выступление перед Королевским научным обществом. Gamble, C. 1993. *Timewalkers: the prehistory of global colonization*. Alan Sutton, London.

Глава 11

184 Gore, A. 1992. *Earth in the balance: ecology and the human spirit*. Houghton Mifflin, Boston.

185 Там же.

186 Brown, L. 1992. *State of the world*. Worldwatch Institute, Washington, DC. Porritt, J. 1991. *Save the Earth*. Channel Four Books, London. Цитату папы см. Gore, A. 1992. *Earth in the balance: ecology and the human spirit*. Houghton Mifflin, Boston. Предисловие к книге Порритта (Porritt) написал принц Уэльский.

187 Kauffman, W. 1995. *No turning back: dismantling the fantasies of environmental thinking*. Basic Books, New York. Budiansky, S. 1995. *Nature's keepers: the new science of nature management*. Weidenfeld and Nicolson, London.

188 Kay, C. E. 1994. Aboriginal overkill: the role of the native Americans in structuring western ecosystems. *Human Nature* 5:359-98.

189 Поузи Д. У. (Posey, D. W.). 1993. Цитируется по ст.: Vickers, W. T. 1994. *From opportunism to nascent conservation. The case of Siona Secoya*. *Human Nature* 5:307-37.

190 Tudge, C. 1996. *The day before yesterday*. Jonathan Cape, London. Stringer, C. & McKie, R. 1996. *African exodus*. Jonathan Cape, London.

191 Steadman, D. W. 1995. Prehistoric extinctions of Pacific island birds: biodiversity meets zooarcheology. *Science* 267:1123-31.

192 Flannery, T. 1994. *The future eaters*. Reed, Chatswood, New South Wales.

193 Alvard, M. S. 1994. Conservation by native peoples: prey choice in a depleted habitat. *Human Nature* 5:127 — 54.

194 Diamond, J. 1991. *The rise and fall of the third chimpanzee*. Radius Books, London.

195 Nelson, R. 1993. Searching for the lost arrow: physical and spiritual ecology in the hunter's world. В: *The biophilia hypothesis* (под ред. Kellert, S. R. & Wilson, E. O.). Island Press, Washington, DC.

196 Harnes, R. 1987. *Game conservation or efficient hunting? B: The question of the commons* (под ред. McCay, B. & Acheson, J.). University of

Arizona Press, Tucson.

197 Alvard, M. S. 1994. Conservation by native peoples: prey choice in a depleted habitat. *Human Nature* 5:127-54.

198 Vickers, W. T. 1994. From opportunism to nascent conservation. The case of Siona Secoya. *Human Nature* 5:307-37.

199 Sterman, A. M. 1994. "Only slaves climb trees": revisiting the myth of the ecologically noble savage in Amazonia. *Human Nature* 5:339-57-

200 Там же.

201 Low, B. S. & Heinen, J. T. 1993. *Population, resources and environment*. *Population and environment* 15:7-41.

Глава 12

202 См. Brubaker, E. 1995. *Property rights in the defence of nature*. Earthscan, London.

203 Acheson, J. 1987. *The lobster fiefs revisited*. В: *The question of the commons* (под ред. McCay, B. & Acheson, J.). University of Arizona Press, Tucson.

204 Gordon, H. S. 1954. *The economic theory of a common-property resource: the fishery*. *Journal of Political Economy* 62:124-42.

205 Hardin, G. 1968. *The tragedy of the commons*. *Science* 162:1243-8.

206 "Commons". Брошюра, выпущенная Ассоциацией Землевладельцев (Country Landowners' Association) в октябре 1992 года. № 16/92.

207 Townsend, R. & Wilson, J. A. 1987. В: *The question of the commons* (под ред. McCay, B. & Acheson, J.). University of Arizona Press, Tucson. Оливер Рэкхем (Oliver Rackham), переписка с автором.

208 Впоследствии Хардин сожалел, что в своей первой статье не употребил более точный термин «нерегулируемые общинные земли».

209 Ostrom, E. 1990. *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press, Cambridge.

Brown, D. W. 1994. *When strangers cooperate: using social conventions to govern ourselves*. The Free Press, New York.

210 Ostrom, E., Gardner, R. & Walker, J. 1993. *Rules, games and common pool resources*. Princeton University Press, Princeton.

211 Monbiot, G. 1994. *The tragedy of enclosure*. *Scientific American*, январь 1994:140.

212 Ophuls, W. 1973. *Leviathan or oblivion*. В: *Towards a steady-state*

economy (под ред. Daly, H. E.). Freeman, San Francisco.

213 Bonner, R. 1993. *At the hand of man*. Knopf, New York. Sugg, I. & Kreuter, U. P. 1994. *Elephants and ivory: lessons from the trade ban*. Institute of Economic Affairs, London.

214 Ostrom, E. & Gardner, R. 1993. Coping with asymmetries in the commons: self-governing irrigation systems can work. *Journal of Economic Perspectives* 7:93-112.

215 С. Лансинг (S. Lansing). Выступление перед Обществом по изучению поведения и эволюции человека (Human behaviour and evolution society). Анн-Арбор, Мичиган, июнь 1994-

216 Chichilinsky, G. 1996. *The economic value of the earth's resources*. *Trends in Ecology and Evolution* 11:135-40. De Soto,

Н. 1993. *The missing ingredient*. В: *The future surveyed: 150 Economist years*. *Economist*, 11 сентября 1993, с. 8-ю.

217 Ostrom, E., Walker, J. & Gardner, R. 1992. *Covenants without a sword: self-governance is possible*. *American Political Science Review* 86:404-17. Рассматривавшие другую дичь Дж. Эдни (J. Edney) и К. Харпер (C. Harper) пришли к похожему выводу о важной роли коммуникации в решении трагедии общин. См. Edney, J. J. & Harper, C. S. 1978. *The effects of information in a resource management problem. A social trap analogy*. *Human Ecology* 6:387-95.

218 Diamond, J. 1993. *New Guineans and their natural world*. В: *The biophilia hypothesis* (под ред. Kellert, S. R. & Wilson, E. O.). Island Press, Washington, DC.

219 Jones, D. N., Dekker, R. W. R. J. & Roselaar, C. S. 1995. *The megapodes*. Oxford University Press, Oxford.

22 °См. главы, написанные Эриком Алден-Смитом (Eric Alden-Smith) и Ричардом Ли (Richard Lee). 1988. В: *Hunters and Gatherers*. Том I: *History, evolution and social change* (под ред. Ingold, T., Riehes, D. & Woodburn, J.). Berg, Oxford.

221 Brubaker, E. 1995. *Property rights in the defence of nature*. Earthscan, London.

222 Cashdan, E. 1980. *Egalitarianism among hunters and gatherers*. *American Anthropologist* 82:116-20.

223 Carrier, J. G. & Carrier, A. H. 1983. Profitless property: marine ownership and access to wealth on Ponam Island, Manus Province. *Ethnology* 22:131-51.

224 Osborne, P. L. 1995. Biological and cultural diversity in Papua New Guinea: conservation, conflicts, constraints and compromise. *Ambio* 24:231-7.

225 Brubaker, E. 1995. *Property rights in the defence of nature*. Earthscan, London. Anderson, T. (ред.) 1992. *Property rights and Indian economies*. Rowman and Littlefield, Lanham, Maryland.

Глава 13

226 См. Webb, R. K. 1960. *Harriet Martineau: a radical Victorian*. Heinemann, London.

227 Попытки объяснить различия в обществах северных и южных итальянцев генетическими особенностями многочисленны, но в основной своей массе неубедительны. См. Kohn, M. 1995. *The race gallery*. Jonathan Cape, London.

228 Putnam, R. 1993. *Making democracy work: civil traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Princeton. Fukuyama, F. 1995. *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. Hamish Hamilton, London.

229 Masters, R. D. 1996. *Machiavelli, Leonardo and the science of power*. University of Notre Dame Press, Indiana. Passmore, J. 1970. *The perfectibility of man*. Duckworth, London.

230 Hobbes, T. 1651/1973. *Leviathan*. Введение: Кеннет Миног (Kenneth Minogue). J. M. Dent and Sons, London.

231 Мальтус Т. Р. *Опыт о законе народонаселения*. — М.: Директ-Медиа, 2007. — 461 с. Также см. Ghiselin, M. T. 1995. *Darwin, progress and economic principles*. *Evolution* 49:1029-37. Возможно, это покажется странным, но, на мой взгляд, Дарвин преувеличивал влияние, оказанное на него Мальтусом — лишь бы скрыть воздействие его собственного деда, скандально известного Эразма Дарвина. Величайшая поэма последнего «Храм природы», изданная посмертно в 1801 году, несет отпечатки сильного влияния Мальтуса: Дарвин, конечно же, читал ее задолго до того, как в 1828 году прочел самого Томаса Роберта. Десмонд Кинг-Хили, биограф Эразма, придерживается того же мнения.

232 Jones, L. B. 1986. The institutionalists and “On the origin of species”: a case of mistaken identity. *Southern Economic Journal* 52:1043-55. Gordon, S. 1989. Darwin and political economy: the connection reconsidered. *Journal of the History of Biology* 22:437-59.

233 Huxley, T. H. 1888. *The struggle for existence in human society*. *Collected Essays* 9.

234 Источники евгенических идей Гитлера, а также высказывание Герберта Уэллса см. Watson, G. 1985. *The idea of liberalism*. Macmillan,

London.

235 Degler, C. 1991. *In search of human nature: the decline and revival of Darwinism in American social thought*. Oxford University Press, New York.

236 Руссо Ж. Ж. *Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми* // Трактаты. — М.: Наука, 1969. — 710 с.

237 Цитируется по кн.: Graham, H. G. 1882. *Rousseau*. William Blackwood and Sons, Edinburgh.

238 28 лет спустя неподалеку от острова Ваникоро нашли обломки двух судов Лаперуза — *VAstrolabe* и *La Boussole*. Заметки о путешествии, которые он в 1787 году отправил в Париж, увидели свет уже после его смерти.

239 Moorehead, A. 1966. *The fatal impact: an account of the invasion of the South Pacific, 1767–1840*. Hamish Hamilton, London. Neville-Sington, P. & Sington, D. 1993. *Paradise Dreamed*. Bloomsbury, London.

240 Freeman, D. 1995. *The debate, at heart, is about evolution*. В: *The certainty of doubt: tributes to Peter Munz* (под ред. Fairburn, M. & Oliver, W. H.). Victoria University Press, Wellington, New Zealand.

241 Фриман Д. (Freeman, D.). 1991. *Paradigms in collision*. Публичная лекция, прочитанная в Австралийском национальном университете 23 октября 1991 года. Freeman, D. 1983. *Margaret Mead and Samoa: the making and unmaking of an anthropological myth*. Harvard University Press, Cambridge, Mass. Wright, R. 1994. *The moral animal*. Pantheon, New York.

242 Цитируется по кн.: Passmore, J. 1970. *The perfectibility of man*. Duckworth, London.

243 См. Роберт Райт (Robert Wright), *New Republic* от 28 ноября 1994, с. 34-

244 Чжан, Юн. *Дикие лебеди* — СПб.: Издательство Ивана Лим-баха, 2008. — 664 с. Также см. Wright, R. 1994. *The moral animal*. Pantheon, New York.

245 Simon, H. 1990. A mechanism for social selection and successful altruism. *Science* 250:1665-8.

246 Fox, R. 1989. *The search for society: quest for a biosocial science and morality*. Rutgers University Press, New Brunswick.

247 Hazlitt, W. 1902. *A reply to the essay on population by the Rev. T. R. Malthus*. The collected works of William Hazlitt. Том 4. J. M. Dent, London.

248 Стюарт, Д. *Шайка воров с Уолл-стрит*. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 624 с.

249 Wright, R. 1994. *The moral animal*. Pantheon, New York.

250 Hayek, F.A. 1979. *Law, legislation and liberty*. Том 3: *The political*

order of a free people. University of Chicago Press, Chicago.

251 *Time*, 25 декабря 1995.

252 Duncan, A. & Hobson, D. 1995. *Saturn's children*. Sinclair-Stevenson, London.

Предметный указатель

Apetes

Buritila'ulo

Campfi re

programme

Economist

Euvolvox

Forest Grievance Committee

Gelassenheit

Homo erectus

Homo erectus и торговля

Homo sapiens

Homo sapiens и торговля

Kula

Lex mercatoria

Merillisphaera

Messor pergandei

Millares

Morning Post

“Passions within Reason” (Фрэнк)

RAND

Rattlesnake

Tribunal de las aguas

Van Panchayat Act

Volvox

А

Австралопитеки
Автаркия
Авторитаризм
Агриппа, Менений
Агта
Аксельрод, Роберт
Александр, Ричард
Алмора, общинные земли
Алчность
Альтруизм
альтруизм в семьях
альтруизм «для других»
альтруизм и гены
альтруизм и подарки
альтруизм у животных
взаимный (реципрокный)
альтруизм
цель альтруизма
Альянсы
альянсы второго порядка
Амазония
Амазонские индейцы
Амазонские индейцы
и экология
Амебы
Анасази
Анастасий
Арабские кустарницы
Арабские народы
Арбитраж
Атомистичность жизни
Афалины
Африки дикая природа
Гуаяки
Гуаяки и разделение труда

Ачуар
Аш, Соломон

Б

Бабуины
конкуренция у бабуинов
Бактерии
Бакунин, Михаил
Бали
Банкиры, их появление
Батлер, Джозеф
Бенедикт, Рут
Бентам, Джереми
Беременность
Берк, Маура
Бизонов истребление
Бикчандани, Сушил
Биметаллические потоки
Бинмор, Кен
Благожелательность
благожелательность
в обществе
благожелательность
и человеческая природа
Благородные дикари
Благотворительность
Блаженный Августин
Блертон-Джонс, Ник
Боас, Франц
Бобры
«Боги, должно быть, сошли с ума» (фильм)
Бойд, Роб
Боннер, Джон
Бонобо
Брак
Браун, Лестер
Бриттан, Сэмюэль
Бьюкенен, Джеймс

В

Вапити истребление
Вебер, Макс
Вейсона тест
«Великодушная «Око за око»
Верветки
сотрудничество у верветок
Верхнего палеолита революция
и торговля
Викерс, Уильям
Взаимопомощь
«Взаимопомощь как фактор
эволюции» (Кропоткин)
Вины чувство
Винсон, Лорд
Вторая мировая война
Вода и общественное благо
Волчья стая
Вороновы
Вражда
Вымирание животных
в Австралии
в каменном веке
в Новой Зеландии
на Гавайских островах
на острове Лорд-Хау
на острове Мадагаскар

Г

Гана и накопительство
Галдикас, Бирут
Гамадрилы
Гамильтон, Уильям
Гастрозоиды
Гексли, Томас Генри
Гелады
Генрих II
Генрих VI
Гены
Герцог Йоркский
Гея
Гиббон, Эдвард
Гигантская секвойя
Гизелин, Майкл
Гингрич, Ньют
Гитлер, Адольф
Гоацины
Гоббс, Томас
Говард, Найджел
Голубые кустарниковые сойки
Голые землекопы
общество голых землекопов
Гонзалес, Никанор
Гонки на колесницах
Гонозоиды
Гор, Альберт
Гордон, Скотт
Государство всеобщего
благополучия
Граветтийская культура
Грачовники
Грешема закон
Грибы
Грумлинг

Групповой отбор
Гудалл, Джейн
Гуйи
Гулд, Стивен Джей
Гунвинггу
Гуттериты

Д

Даймонд, Джаред
Дактилозоиды
Дамасио, Антонио
Дарвин, Чарльз
Де Бугенвиль, Луи-Антуан
Де Ваал, Франс
Де Сото, Хернандо
Дей Льюис, Дэниел
Деккер, Рене
Деление клеток
Дельфины
Деннетт, Дэн
Детектор лжи
Джонсон, Сэмуэль
Дидро, Дени
Дикая природа и национализация
Дикие арбузы
«Дикие лебеди» (Чжан)
Дилемма волка
Дилемма заключенного
дилемма заключенного
и компьютеры
дилемма заключенного
и общественное благо
дилемма заключенного
и репутация
дилемма заключенного и турнир
Алчиана — Уильямса
дилемма заключенного и экология
Дилемма похитителя
ДНК
Добродетель, изначальная
Дождевые леса
Доукинз, Ричард
Долина смерти

Донорство
Допустимое воровство
Дрешер, Мелвин
Дувамиш
Дугаткин, Ли Алан
Духовная экология

Е

Евангелие от Иоанна

Евгеника

Екуана и экология

Ж

Жадность

Загрязнение окружающей среды
Закон сравнительного преимущества
«Записные книжки» (Дарвин)
Запрет
запрет на накопительство
запрет на эгоизм
Зародышевой линии изоляция
Захави, Амоц
Зеленая революция
«Земля в равновесии» (Гор)
Зигмунд, Карл
Зимбабве дикая природа
«Золотая ветвь» (Фрезер)
Золото
Зооиды

И

Игра с нулевой суммой

торговля как игра с нулевой суммой

Изнасилование

Иммунная система

Индейский дар

Индийские макаки

Информационный каскад

Иоанн Павел II

Ипподром

Ирландская национальная лотерея

Исаак, Глин

«Исследование о природе и причинах богатства народов» (Смит)

«История Тома Джонса, найденыша» (Филдинг)

Й

Йир-Йоронт
Йора

К

Кунг
Кунг и накопительство
Кунг и оружие
мясо в рационе племени Кунг
Каган, Джером
Калигула
Калуаме
Камала
Каменный век
вымирание животных
в каменном веке
культура каменного века
Каменными топорами торговля
Каноэ
Каплан, Хиллард
Карл VII, король Франции
Карликовых мангуст стая
Каяпо
Квакиутл
Кей, Чарльз
Кейнс, Джон Мейнард
Кейт, Артур
Кер, Жак
Китай
Китчер, Филип
Клановая группа
Клиентелизм
Кловис
Кловис и вымирание
животных
Кловис и общественные блага
Коварски, Лью
Коз выпас
Колдовство
Коллективного действия

проблема
Колобусы
Колумб, Христофор
Колюшка
Коммунизм
Коммуникация и экологическое
ограничение
Конкурентные взаимоотношения
Коннор, Ричард
Константинополь
Конфликт между личными
интересами и общим благом
Конформизм
объяснения конформизма
Копьеметалка
Коралловые рифы
Кораллы
Коренное население и экология
Косатки
Космидес, Леда
Кредит
Крестовые походы
Кри
Кровоточащее сердце (обезьяны)
Кронин, Хелена
Кронк, Ли
Кропоткин, Петр
Кропоткин о природе человека
Ксенофобия
Кук, капитан
Кук и вымирание животных
Культура
Культура и язык
Культура каменного века
Культурные особенности
Культурный конформизм
Культурная революция
Кэщдан, Элизабет

Л

Лабиллардьер
Лазоревки
Лансинг, Стивен
Лаперуз, Жан-Франсуа де Гало
«Левиафан» (Гоббс)
Левонтин, Ричард
Ледниковые периоды
Лейтон, Роберт
Лемуров вымирание
Леса
общинные леса
уничтожение лесов
Летучие мыши-вампиры
размер мозга летучих мышей-
вампиров
Ли, Эгберт
Литературно-философское
общество (Ньюкасл)
Лобстеров ловля
Лондона бомбардировки
Лорбербаум, Джеффри
Лоу, Бобби
Лысенко, Трофим
Львы
Лэк, Дэвид
Любовь

М

Мае-Энга
Маймонид
Майя и леса
Макиавелли
Макнил, Уильям
Маквелл, Роберт
Малиновски
Мальтус, Томас Роберт
Мамонтовая степь
Мамонты
Маоистский Китай
Маори
маори и вымирание животных
размер группы у маори
Маргарита Анжуйская
Маркс, Карл
Мартинез-Колл, Хуан Карлос
Материнский эффект
Махали, горы
Маяка строительство
Джунглевые куры, большеноги
Международный научно-
исследовательский институт риса
Мейнард, Смит Джон и теория
игр
Мейоз
мейоз и гуттериты
Менкрагноти
Месть
Мид, Маргарет
Милински, Манфред
Мистицизм и экология
Митохондрии
«Многоножка» (игра)
Моа, вымирание

Мозг
мозг и теория общественного
договора
повреждение предлобных долей
и утрата эмоций
размер мозга и социальная
группа
Моисей
Молотова — Риббентропа пакт
Молуккские острова
«Моральное животное» (Райт)
Мосс, Марсель
Музыка
Мур, Джордж Эдвард
Муравьи
гнезда муравьев
колонии муравьев
матка
муравьи и разделение труда
муравьи-жнецы
муравьи-сафари
пустынные муравьи-жнецы
Муравьиная кислота
Мутации
Мэн
Мясо
важность мяса
дележ мяса
мясо в обмен на секс
мясо как валюта

Н

Набеги
Накопленная информация
Нарушитель расщепления
Наследство
Натуралистическая ошибка
Натуральный обмен
натуральный обмен
и охотники-собиратели
Национализация
Национальная служба
здравоохранения
Нацистская Германия
Невинность
Нельсон, Ричард
Ненулевая сумма
торговля как процедура
с ненулевой суммой
Ненулевоcть
Неолит, разделение труда
Непотизм
непотизм и клетки печени
Несс, Рэндольф
Нечестность
«Ника», восстание
Новак, Мартин
Нравственное чувство
«Нравственное чувство» (Уилсон)
Нравственность у детей
Нравственных чувств теории
Ньюкасл
Нэш, Джон
Нэша равновесие

О

«О природе добродетели»
(Батлер)
Обезьяны
верветки
дележ пищи у обезьян
колобусы
обезьяны-эгалитаристы
Обмена орган
Овец выпас
Общественного выбора теория
Общественное благо
общественное благо и ловля
лобстеров
Общинные земли
общинный выгон
Обязательств достоверности
проблема
Обязательств модель
Одежд возниц цвет
«Око за око»
возражения зоологов
возражения экономистов
усовершенствования «Око за око»
Олдувай, ущелье
Олсен-Чаббок
Олсон, Манкур
«Опасная идея Дарвина» (Деннет)
Оросительные системы
в Азии
в Валенсии
в Непале
Оружие
метательное оружие
подарки как оружие
Освенцим

Остракизм
Остром, Элинон
Отвага как следствие эгоизма
генов
«Ответ на «Опыт о народонаселении» достопочтенного Т. Р.
Мальтуса» (Хэзлитт)
«Отпорщик»
Оуэн, Ричард
Охота
Охотники-собиратели
охотники-собиратели и дележ
мяса
охотники-собиратели
и конформизм
охотники-собиратели
и торговля
разделение труда в обществах
охотников-собирателей
«Ошибка Декарта» (Дамасио)

П

Павлов
Пакер, Крейг
Пакты о ненападении
Палмер, Крейг
Панчаят
Паркинсон, Норткот С.
Паркинсона закон
Пасхи, остров
Патриции
Пеннины
Первородный грех
Перри, Тед
Петербург
Петра
Печень
Пирс, Франклин
Питт, Уильям младший
Планктон
Плацента
Плацентарный лактоген
Плебеи
Плейстоценовое массовое
вымирание
Племенные войны
Племенные народы и экология
Плод в утробе матери
Пиршества
пиршества и торговля
Подарки
дарение подарков
и европейские монархи
дарение подарков как
соревнование
подарки и альтруизм
подарки как оружие

«Позавчера» (Тадж)
Полинезийцы
полинезийцы и вымирание
животных
полинезийцы и леса
Политкорректность
Политология
Популярность как награда
Порритт, Джонатон
Португальский кораблик
«Последний из могикан» (фильм)
Потлач
Прайс, Джордж
Предательство
обоюдное предательство
предательство как стратегия
Преклонного возраста
заболевания
Престиж
Принц Уэльский
Продолжительность
взаимоотношений
«Происхождение человека и половой подбор» (Дарвин)
«Про стак»
Простейшие
Прюдон, Пьер Жозеф
«Путешествия» (Янг)
Патнэм, Роберт
Пчелиный улей
пчелиный улей как
демократия
Пчелы
безбрачие у пчел
детерминация пола у пчел
медоносные пчелы

Р

Разделение труда
половое разделение труда
разделение труда в муравьиных колониях
разделение труда в организме
разделение труда и коммерция
разделение труда и человеческое общество
разделение труда между группами
Рай
Райт, Роберт
Рак
Ранион, Деймон
Рапорт, Анатолий
«Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми» (Руссо)

«Расширенный фенотип» (Доукинз)
Религия
Репликация генов
Реципрокность генерализованная
реципрокность негативная реципрокность
Рикардо, Давид
Рим древний
Рис
рисовые поля
Риска распределение
Ритуал
Ричерсон, Питер
РНК

Родственный отбор
Розенбург (замок)
Ролз, Джон
Рост численности населения
Руссо, Жан-Жак
и алчность
и «благородный дикарь»
и утопия
Рыболовство
на острове Понам
близ города Алания (Турция)
Рэкхем, Оливер
Рэнгэм, Ричард

С

Саванна
Саймон, Герберт
Салинз, Маршал
Самоа
Самодостаточность
Северная Ирландия, око за око
Североамериканские индейцы
Североамериканские индейцы
и дарение подарков
Североамериканские индейцы
и использование природных
ресурсов
Секс в обмен на мясо
Сексуальная свобода
Селтен, Рейнхард
Сен, Амартиа
Серебро
Силк, Джоан
Сингер, Питер
Сине-зеленые водоросли
Синий кит
Сиона-Секойя
Сиэтл, вождь
Скапулимантия
Скиннер, Б. Ф.
Скорпионовые мухи
Сладкий картофель
Слизевик
Слоны
Смит, Адам
Смит, Вернон
Собер, Элиот
Сократ
Солтис, Джозеф
«Сон в летнюю ночь» (Шекспир)

Соотношение полов
Сорос, Джордж
Сотрудничество
взаимное сотрудничество
в царстве животных
возникновение сотрудничества
сотрудничество в рамках
стратегии «Око за око»
сотрудничество в ходе Первой
мировой войны
сотрудничество и альтруизм
сотрудничество и обоюдное
предательство
сотрудничество
и продолжительность
взаимоотношений
сотрудничество и успешность
у животных
сотрудничество у верветок
сотрудничество у млекопитающих
сотрудничество у насекомых
сотрудничество у птиц
сотрудничество у сельди
Сотрудничество, метафоры
Софисты
Социализм
Социальная иерархия
Социальное доверие, истоки
Социальные инстинкты
у человека
Социальный обмен
и сверхъестественное
Социальный остракизм
Социальный престиж у кустарниц
Социальный рынок
Спенсер, Герберт
Специализация и торговля
Справедливость
Сталин, Иосиф

Станции очистки
Стедман, Лайл
Стинг (музыкант)
Стирман, Аллин Маклин
Сторр, Энтони
«Строгая, но справедливая»
Стэнфордский университет и тест
Вейсона
Субак

T

T-клетка
T-клетка помощница
Тадж, Колин
Таити
Такер, Альберт
Таллок, Гордон
Талмуд
Танец
Тасманийцы, размер группы
Теория игр
«Теория нравственных чувств»
(Смит)
Термиты
Территориальность
Тора
Торговли роль
Торговое право
Торговые войны
«Тоска» (Пуччини)
Травы роль
Трагедия общин
«Трактат о человеческой
природе» (Юм)
Трибализм
Триверс, Роберт
Триллинг, Лайонел
Трилобит
Тробриан, острова
дарение подарков
обмен богатствами
Туби, Джон
Туркана
Тэтчер, Маргарет об обществе

у

Убийство

Уилер, Уильям Мортон

Уилкинсон, Джеральд

Уилсон, Джеймс К.

Уилсон, Дэвид

Уильямс, Джордж

Уинн-Эдвардс, Веро

«Ультиматум» (игра)

«Уолден-2» (Скиннер)

«Уолл-стрит» (фильм)

Уолпол, Горас

Уорик, Делатель королей

Уровень сахара в крови

Уэллс, Герберт

Уэлч, Иво

Уэстерн, Дэвид

Ф

Фаворитизм
Феодора
Физалия
Филдинг, Генри
Флуд, Меррил
Фокс, Робин
Фон Караян, Герберт
Фон Нейман, Джон
Фрезер, Джеймс
Фриман, Дерек
Фрин, Маркус
Фрукты, дележ
Фрэнк, Роберт
Фукуяма, Фрэнсис
Футбол в Новой Гвинее
Футбольные болельщики

X

Хадза
Хадза и дележ мяса
Хайек, Фридрих
Хаммерштейн, Питер
Хардин, Гарретт
Хартунг, Джон
Хатчесон, Фрэнсис
Хейме, Рей
Хейнен, Джоэл
Хейнсон, Роберт
Хиви Хилл,
Ким Хиршлейфер,
Джек Хиршлейфер,
Дэвид
Хлебные законы
Хоукс,
Кристен Хоуксуорт,
Джон Хофштадтер,
Дуглас Христианство
Хромосомы
В-хромосомы
Хуртадо, Магдалена
Хэзитт, Уильям
Хэйг, Дэвид

Ц

Цицерон

Ч

Чако, каньон

Чарлтон, Брюс

Чени, Дороти

Черчилль,

Уинстон Чжан, Юн

Ш

Шаманы и охота

Шаньон, Наполеон

Шарк-бей

Шекспир, Уильям

и сотрудничество у людей

Шеллинг, Томас

Шимпанзе

Арnhemские шимпанзе

дележ пищи у шимпанзе

конкуренция у шимпанзе

макро-коалиции у шимпанзе

территориальность у шимпанзе

шимпанзе-пигмеи

Шмели

Шотландские кланы

Щ

Щедрость

«Эволюция и этика. Прологомены» (Гексли)
«Эволюция сотрудничества» (Аксельрод)
Эгоизм
губительный эгоизм
запрет на эгоизм
общепринятая точка зрения на эгоизм
склонность к эгоизму
эгоизм в поведении животных
эгоизм и природа человека
Эгоист как рациональный идиот
Эгоистичное стадо
Эгоистичный ген
Эгоистичный эмбрион
Эдуард IV
Экологическое ограничение
Экология
«Экономия природы и эволюция пола» (Гизелин)
Эмбрион
Эмерсон, Альфред
Эмоции
роль эмоций
утрата эмоций
эмоции и принятие решений
Энгельс, Фридрих
Эндогенный паразитизм
Эренпрейс
Эрроу, Кеннет
Эскимосы
мясо в рационе эскимосов эскимосы и жадность

Ю

Юкатанский полуостров

Юкуи

Юм,

Дэвид Юстин (император)

Юстиниан (император)

Я

Язык как инстинкт
Яичники
Янг, Артур
Яномамо
Яномамо и экология
Ястребы и Голуби

notes

Примечания

1

Автор, вероятно, имеет в виду доктора Э.О. Веймара (1843–1885). — Прим. переводчика.

Бакунин, Михаил Александрович (1814–1876) — русский мыслитель, революционер, анархист, один из идеологов народничества. — Прим. переводчика.

Речь идет о наиболее значительной из ранних народнических организаций — так называемом кружке «чайковцев». — Прим. переводчика.

Шекспир У. «Генрих V». (Перевод Е. Бируковой).

Гулд, Стивен Джей (1941–2002) — американский палеонтолог, биолог-эволюционист, историк науки. Один из наиболее знаменитых и читаемых писателей научно-популярного жанра. Преподавал в Гарвардском университете. — Прим. переводчика.

В действительности неизвестно, были ли изначальные жители нашей планеты индивидуалистами. Во-первых, неизвестны эти первые формы жизни, во-вторых, сейчас ясно, что многие жизненно важные процессы могут обеспечить только коллективы ферментов, сгенерированные, следовательно, коллективами генов, носителями которых могли быть и коллективы организмов). — Прим. науч. ред.

Сейчас известно, что самым крупным животным в то время был аномалокарис (70 см — 2 м) — животное с двумя парами гигантских клешней и плавательными лопастями по бокам тела, с круглым ртом, усаженным зубчиками. Его родственные связи пока не ясны. Самый большой из известных трилобитов имеет возраст 465 млн лет и достигает длины 80–90 см.). — Прим. науч. ред.

Самая древняя форма коллективного поведения зарегистрирована у ископаемых членистоногих, найденных в китайском местонахождении возрастом 520 млн лет. — Прим. науч. ред.

Гекели (Хаксли), Томас Генри (1825–1895) — английский зоолог, популяризатор науки, защитник эволюционной теории Ч. Дарвина. Президент Лондонского королевского общества (1883–1885). Основатель целой династии выдающихся английских ученых. — Прим. переводчика.

Уилер, Уильям Мортон (1865–1937) — крупнейший американский мирмеколог, энтомолог, профессор Гарвардского университета. — Прим. переводчика.

Докинз, Клинтон Ричард (р. 1941) — выдающийся английский этолог, эволюционист и популяризатор науки. — Прим. переводчика.

Уильямс, Джордж Кристофер (1926–2010) — известный американский биолог-эволюционист. — Прим. переводчика.

Гамильтон, Уильям Дональд (1936–2006) — английский биолог-эволюционист, считается одним из выдающихся мыслителей-эволюционистов XX века. — Прим. переводчика.

То есть войны всех против всех. — Прим. переводчика.

Левонтин, Ричард (р. 1929) — выдающийся американский генетик, эволюционист, преподаватель гарвардского Университета. — Прим. переводчика.

Смит, Адам (1723–1790) — шотландский экономист и философ, один из основоположников современной экономической теории. — Прим. переводчика.

Хатчесон, Фрэнсис (1694–1747) — шотландский философ, один из основателей шотландского Просвещения. — Прим. переводчика.

Сен, Амартия Кумар (р. 1933) — индийский экономист. Лауреат Нобелевской премии «За вклад в экономическую теорию благосостояния» (1998). Президент Международной экономической ассоциации (1986–1989), президент Американской экономической ассоциации (1994). — Прим. переводчика.

Триверс, Роберт (р. 1943) — американский социобиолог, специалист по эволюционной биологии. Профессор антропологии и биологии в Рутгерском университете. — Прим. переводчика.

Хэйг, Дэвид (р. 1959) — эволюционный биолог и генетик, профессор Гарвардского университета. — Прим. переводчика.

Бьюкенен, Джеймс Макджнлл (р. 1919) — американский экономист, в 1986-м удостоенный Нобелевской премии по экономике. Основатель Центра исследований по политической экономии им. Джефферсона (1957) и Центра изучения общественного выбора (1969). — Прим. переводчика.

Таллок, Гордон (р. 1922) — американский экономист. Лауреат премии Адама Смита (1993)? президент Общества общественного выбора (1965) и Южной экономической ассоциации (1980). Один из основателей школы новой политической экономии. — Прим. переводчика.

Паркинсон, Сирил Норткот (1909–1993) — английский писатель, журналист и историк, наиболее известный работами по проблемам бизнеса и менеджмента, а также истории и политологии. Является автором многих рассказов, романов, пьес и статей для энциклопедий и журналов. Особую популярность снискала его юмористическая книга «Законы Паркинсона» (1958). — Прим. переводчика.

Гуттерское братство (гуттериты, гуттерцы) — одна из групп протестантов, объединяемая иногда с меннонитами и ведущая свое происхождение от анабаптистов. Гуттерское братство возникло в Европе в 1533 г. и названо по имени Якоба Гуттера, канонизированного в 1536 г. — Прим. переводчика.

Бриттан Сэмуэль (р. 1933) — английский писатель, обозреватель *Financial Times*. — Прим. переводчика.

Речь идет об Отце (или Тиро́льском ледяном человеке), обнаруженном в 1991 году на леднике Симилаун в долине Эцталь на высоте 3200 м. Возраст мумии, определенный радиоуглеродным методом, составляет примерно 5300 лет. Она является старейшей мумией человека, обнаруженной в Европе. В настоящий момент находится в Археологическом музее Южного Тироля в Италии. — Прим. переводчика.

Хофтштадтер, Дуглас Ричард (р. 1945) — всемирно известный американский физик и информатик. Член Американской ассоциации кибернетики и общества когнитивистики. Лауреат Пулитцеровской премии и Американской Литературной премии. Руководитель Центра по изучению творческих возможностей человеческого мозга. — Прим. переводчика.

Джон (Иоганн) фон Нейман (1903–1957) — венгро-американский математик еврейского происхождения, сделавший важный вклад в квантовую физику, квантовую логику, функциональный анализ, теорию множеств, информатику, экономику. Праотец современной архитектуры компьютеров (так называемая архитектура фон Неймана), создатель теории игр и концепции клеточных автоматов. — Прим. переводчика.

Нэш, Джон Форбс (р. 1928) — американский математик, работающий в области теории игр и дифференциальной геометрии. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1994 года «За анализ равновесия в теории некооперативных игр». Известен широкой публике по биографической драме Рона Ховарда «Игры разума». В 2008 году выступил с докладом на международной конференции «Теория игр и менеджмент» в Высшей школе менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета. — Прим. переводчика.

Смит, Джои Мейнард (1920–2004) — английский эволюционный биолог и генетик. Прежде всего, известен развитием теории игр и ее применением к теории эволюции. Награжден медалями Дарвина (1986) и Линнея (1995). — Прим. переводчика.

Рапопорт, Анатолий (Рапопорт Анатолий Борисович) (1911–2007) — выдающийся американско-канадский философ, биолог, психолог, математик. Член Американского математического общества, Канадской ассоциации исследований проблем мира (президент в 1972–1975) и общества «Наука за мир» (президент в 1984–1986). Положил начало современной теории систем и общей теории конфликта. Одним из первых применил методы теории игр для анализа поведения. Один из наиболее значительных современных представителей операционализма. — Прим. переводчика.

Оригинальное название «*The evolution of cooperation*». — Прим. переводчика.

«Охота на Снарка» (*The Hunting of the Snark*) — поэма Льюиса Кэрролла, написанная в 1876 году. Основа сюжета — охота команды из девяти человек и бобра за таинственным Снарком. — Прим. переводчика.

Оригинальное название «The evolution of cooperation». — Прим. переводчика.

Бинмор, Кен (Кеннет Джордж) (р. 1940) — известный британский экономист, специалист в области теории игр.

Сейчас доказано, что осы могут узнавать друг друга по лицам и запоминать отдельных индивидов; эта функция легко появляется и легко исчезает в ходе адаптации к социальному образу жизни. — Прим. науч. ред.

Де Ваал Франс (р. 1948) — голландский приматолог и этолог. Директор Центра связей жизни (Living Links Center) Национального центра исследования приматов Йеркса (Yerkes National Primate Research Center). В 1997 году журнал *Time* включил его в число 100 самых влиятельных людей мира. — Прим. переводчика.

Исаак, Глин (1937–1985) — южноафриканский антрополог и археолог. Считается самым влиятельным африканистом второй половины XX века. — Прим. переводчика.

Салинз, Маршалл (р. 1930) — американский антрополог. — Прим. переводчика.

Шеллинг, Томас Кромби (р. 1921) — американский экономист, лауреат Нобелевской премии «За вклад в лучшее понимание конфликта и сотрудничества при помощи теории игр» (2005). Профессор Мэрилендского университета. Президент Американской экономической ассоциации (1991). — Прим. переводчика.

Смит, Вернон Ломакс (р. 1927) — известный американский экономист. Лауреат Нобелевской премии 2002 года по экономике, президент Ассоциации экономических наук (1986–1987), лауреат премии Адама Смита (1995)— — Прим. переводчика.

Оригинальное название — «The moral sense».

Оригинальное название — «Descartes's Error».

Оуэн, Ричард (1804–1892) — английский зоолог и палеонтолог. В 1888 году награжден почетной медалью Карла Линнея за продолжение линнеевских традиций в современной биологии. — Прим. переводчика.

Оригинальное название — «Darwin's dangerous idea».

Саймон, Герберт (1916–2001) — выдающийся американский ученый в области социальных, политических и экономических наук. Лауреат Нобелевской премии по экономике (1978). — Прим. переводчика.

Мид, Маргарет (1901–1978) — известный американский антрополог. — Прим. переводчика.

Бентам, Джереми (1748–1832) — английский социолог, юрист, один из крупнейших теоретиков политического либерализма, родоначальник одного из направлений в английской философии — утилитаризма. — Прим. переводчика.

Казначей (фр.)

Рикардо, Давид (1772–1823) — известный английский экономист, один из крупнейших представителей классической политэкономии, последователь и одновременно оппонент Адама Смита. — Прим. переводчика.

Оригинальное название — «Earth in the balance».

Гор, Альберт (р. 1948) — вице-президент США (1993–2003), лауреат Нобелевской премии мира по защите окружающей среды и исследованиям по проблеме изменения климата (2007). — Прим. переводчика.

Удар милосердия (франц.) Удар, при котором смертельно или тяжело раненого и уже не оказывающего сопротивления противника добивали, чтобы прекратить его мучения. — Прим. переводчика.

Оригинальное название — «The day before yesterday».

Эрроу, Кеннет Джозеф (р. 1921) — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике «За новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния» (1972). Президент Международной экономической ассоциации (1983–1986), президент Эконометрического общества (1956), президент Американской экономической ассоциации (1973). Награжден медалью Дж. Б. Кларка (1957)— — Прим. переводчика.

Патнэм, Роберт (р. 1941) — американский политолог, профессор Гарвард-ского университета, член Совета по международным отношениям, консультант ряда президентских администраций. — Прим. переводчика.

Фукуяма, Фрэнсис Есихиро (р. 1952) — влиятельный американский философ, политический экономист и писатель японского происхождения. — Прим. переводчика.