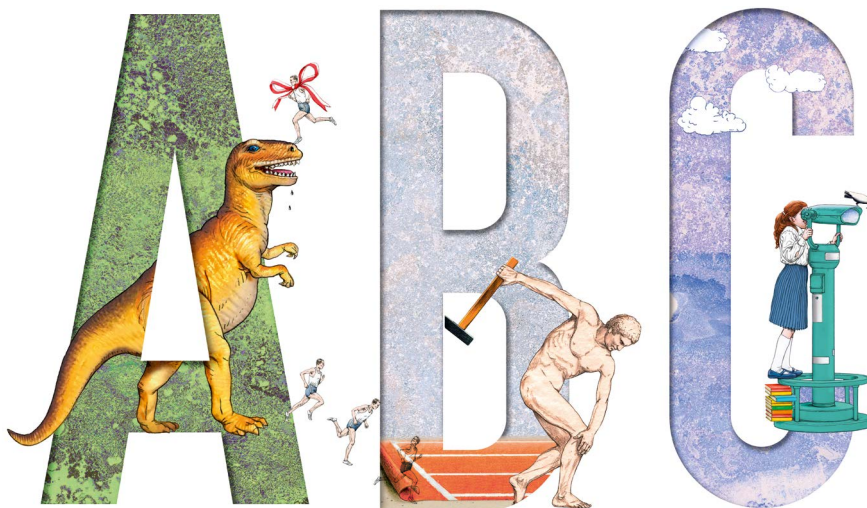




I warto, i można, i trzeba

Nietrudno zauważyć, że hasła będące motywem przewodnim tego wydania naszego Poradnika układają się w uniwersalny kanon etyczny. Od starożytnej filozofii poprzez rozmaite systemy religijne aż po współczesną psychologię postulaty godziwego postępowania nie tracą aktualności. Skoro tak, to dlaczego ludziom trudno im sprostać? Religie dają zwykle odpowiedź prostą, acz dla wielu niewystarczającą: bośmy z natury swej grzeszni, dusze nasze są poligonem wiecznego starcia dobra i zła, a życie może być co najwyżej mozolną wspinaczką ku boskim ideałom. A co mają do powiedzenia na ten temat psychologia, wiedza o ewolucji, inne nauki społeczne? Dlaczego jednym z nas łatwiej przychodzi prawdomówność, sumienność, odpowiedzialność, a inni nawet nie szukają usprawiedliwień na swój egoizm, oportunizm czy pychę?

Staramy się wyjaśnić, które z tych dyspozycji człowieka są stałymi cechami osobowości, które poddają się doskonaleniu (lub – przeciwnie – eliminacji), którym sprzyjają (bądź przeciwnie) współczesna cywilizacja i reguły życia społecznego.

Choć w niejednej publikacji autorzy dochodzą do wniosku, że – mówiąc potocznie – przegięcie w dążeniu do doskonałości też nie jest zdrowe, to żadną miarą nie chcemy relatywizować powszechnie uznanych norm przyzwoitości. Życie bezustannie stawia człowieka przed etycznymi dylematami. Bez wątpienia lepiej stawiać po stronie dobra niż zła. Choćby dla psychicznego dobrostanu. Dla poczucia sensu. Dlatego, że gdy nie wiadomo, jak się zachować, to warto, można i trzeba zachować się przyzwoicie.

EWA WILK

♦ Noty o autorach ♦



Olga Białobrzewska
doktor, adiunkt
na Wydziale
Psychologii
Uniwersytetu
SWPS



Katarzyna Growiec
psycholog,
doktor socjologii,
adiunkt na Uni-
wersytecie SWPS,
trenerka umie-
jętności psycho-
społecznych



Grzegorz Gustaw
psycholog organi-
zacji, certyfiko-
wany trener biz-
nesu, coach, akre-
dytowany kon-
sultant Insights
Discovery



Magdalena Kaczmarek
doktor
psychologii,
adiunkt
na Uniwersytecie
SWPS



**Piotr Kaczmarek-
Kurczak**
doktor,
wykładowca
na Akademii
Leona
Koźmińskiego
w Warszawie



Magdalena Nowicka
doktor
psychologii
z Uniwersytetu
SWPS



Anna Tylikowska
psycholożka,
doktor nauk
humanistycznych,
wykłada, bada,
konsultuje,
pomaga



Joanna Ulatowska
adiunkt
w Katedrze
Psychologii
Uniwersytetu
Mikołaja
Kopernika
w Toruniu

Dziennikarze i współpracownicy POLITYKI:



Joanna Cieśla



Katarzyna Czarnecka
redaktor wydania
„Ja My Oni”



Violetta Krasnowska



Teresa Olszak



Joanna Podgórska



Marcin Rotkiewicz



Ryszarda Socha



Agnieszka Sowa



Paweł Walewski

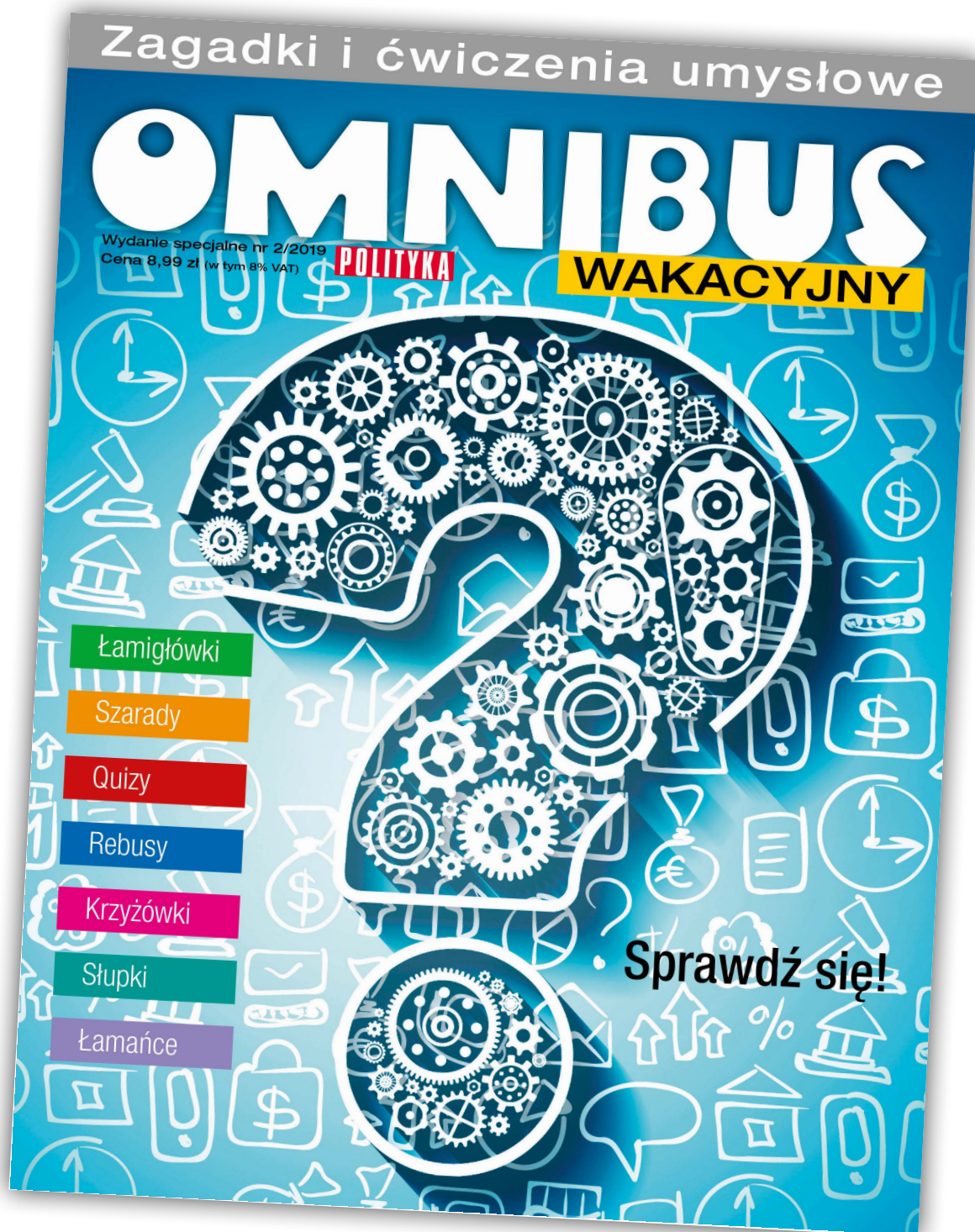


Ewa Wilk
redaktor naczelna
„Ja My Oni”



Aleksandra Żelazińska

Połam głowę na wakacjach!

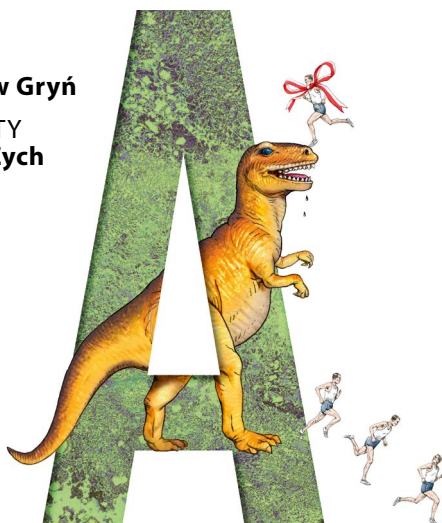


Zagadki logiczne, liczbowe, słowne i wiedzowe
– każdy znajdzie coś dla siebie!

Szukaj na sklep.polityka.pl



RYSUNKI
Mirosław Gryń
PORTRETY
Leszek Zych



8 ALTRUIZM

ALFA POSKROMIONY Marcin Rotkiewicz

❖ Dlaczego człowiekowi opłaca się nieopłacalne zachowania i decyzje.

14 BEZKOMPROMISOWOŚĆ

❖ W okopach ortodoksji
Czy wybór wyrazistej i jednoznacznej postawy – jestem wegetarianinem, katolikiem, patriotą – sprawdza się w życiu.

Z prof. Zbigniewem Mikołajką
rozmawia Joanna Podgórska.

20 CIEKAWOŚĆ

KOLOR MARTWEGO KOTA Anna Tylikowska

❖ Zainteresowanie światem: pierwszy stopień do piekła czy schody do emocjonalnego raju.

26 DOBROĆ

SYNDROM PERFEKCYJNEGO DAWACZA I POMAGACZA

❖ Czy człowiek może być za dobry dla innych.

Z dr. Piotrem Kiembłowskim rozmawia Teresa Olszak.

32 GRZECZNOŚĆ

TRAKTAT O MIEJSCU ŁOKCI ❖ Jak nie być chamem wśród chamów i barbarzyńców.

Z dr Katarzyną Kasią rozmawia Violetta Krasnowska.

38 MIŁOSIERDZIE

SAMARYTANIE Z KOŃCA STAWKI Ryszarda Socha

❖ Dlaczego Polakom tak trudno przychodzi współczuć i pomagać słabszym, zwłaszcza bezdomnym i uchodźcom wojennym.



44 ODDANIE

DZIECI JUDYMA ❖ Lekarze: czy powinniśmy wciąż oczekiwać, by traktowali swój zawód jako pasję, misję, poświęcenie wobec pacjentów.

Z prof. Pawłem Łukowem rozmawia Paweł Walewski.

50 ODPOWIEDZIALNOŚĆ

WINNI INNI Ewa Wilk ❖ Dlaczego ludzie wydają się coraz mniej odpowiedzialni za wypowiedane słowa, dane obietnice, życiowe błędy.

54 PRACOWITOŚĆ

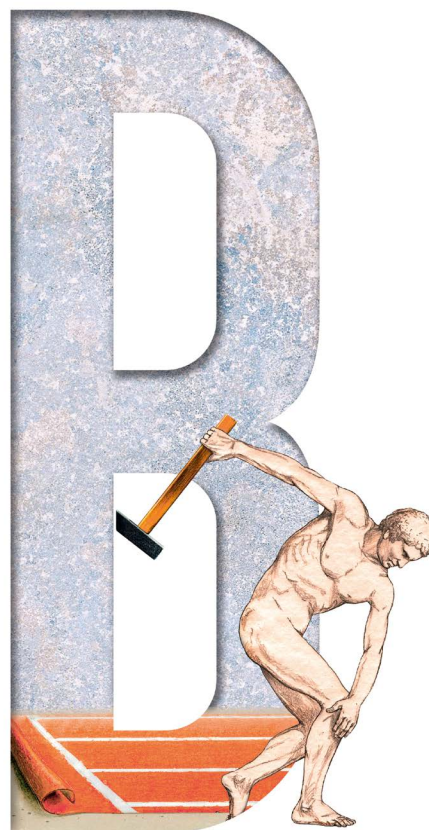
WYHAMUJ, WYGAŚ OGIEŃ

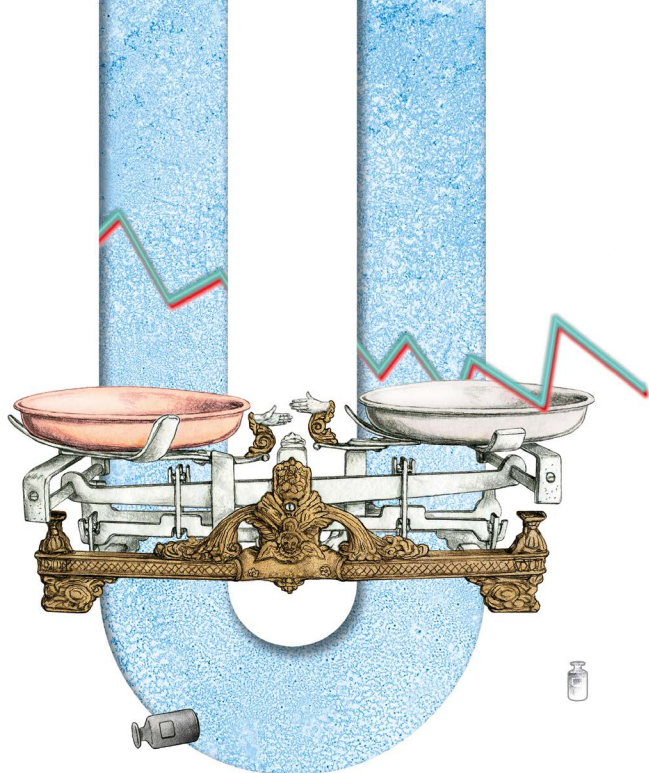
Joanna Cieśla ❖ Jak skłonność do poświęcenia się pracy może dewastować człowieka.

60 SKROMNOŚĆ

WŚRÓD FALBAN Z ORGANZY Katarzyna Growiec

❖ Czy w dzisiejszym świecie można się powstrzymać od ogłaszania innym swojej wspaniałości.





64 SUMIENNOŚĆ

LUDZIE KLASY SUPER Magdalena Kaczmarek

❖ W czym pomagają samokontrola i niezawodność, a kiedy stają się udawką.

68 SZCZEROŚĆ

BŁĄD BLĄGI Joanna Ulatowska

❖ Czy kłamstwo zawsze krzywdzi.

72 UCZCIWOŚĆ

PREMIA ZA DOTRZYMANIE SŁOWA

Piotr Kaczmarek-Kurczak ❖ Czy w biznesie opłaca się słuchać własnego sumienia i poczucia moralności.

76 UFNOŚĆ

SYMPATIA DO CAŁEGO ŚWIATA Magdalena Nowicka

❖ Co zyskują, a co tracą osoby, które z góry zakładają dobre intencje innych.

80 KOKON RODZINNY

❖ Jak Polacy sami siebie uczą nieufności i autorytaryzmu.

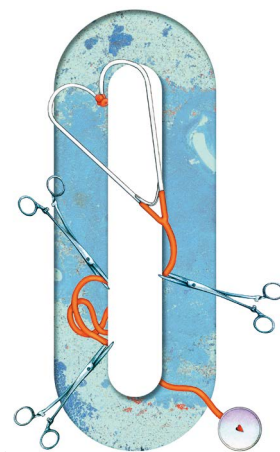
Z Katarzyną Growiec rozmawia Ewa Wilk.

84 UGODOWOŚĆ

TAKTYKA MÓWIENIA TAK

❖ Kiedy uległość jest pożądana, a kiedy może człowieka sprowadzić na manowce.

Z dr. Andrzejem Augustynkiem rozmawia Agnieszka Sowa.



88 WIERNOŚĆ SOBIE

SŁUCHAĆ LEWEJ NOGI Grzegorz Gustaw

❖ Rozwijać swoje talenty czy pracować nad tym, czego się nie potrafi.

92 WRAŻLIWOŚĆ

EMO-ERA Ewa Wilk ❖ Czy człowiekowi poptaca umiejętność przeżywania emocji.

96 WYRAZISTOŚĆ

CEL: TROLL Aleksandra Żelazińska ❖ W internecie bezceremonialność i brutalność stały się bez mała zasadą komunikacji – czy jest od tego odwrot.

100 ŻYCZLIWOŚĆ

BRAĆ CZY DAĆ Olga Białobrzaska ❖ Powiada się: najlepsze, co możesz zrobić dla siebie, to zrobić coś dla kogoś – ile w tym prawdy.

104 LABORATORIUM UŚMIECHU

❖ Czy warto pracować nad uśmiechem i jak wiele to kosztuje wysiłku.

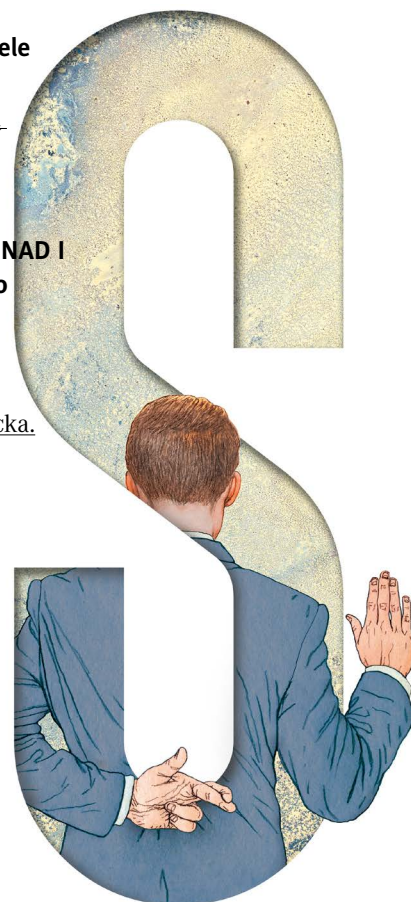
Z dr. hab. Piotrem Szarotą rozmawia Joanna Cieśla.

108 IDEALIZM

NIE STAWIAMY KROPKI NAD I

❖ Człowieka porządnego portret podwójny.

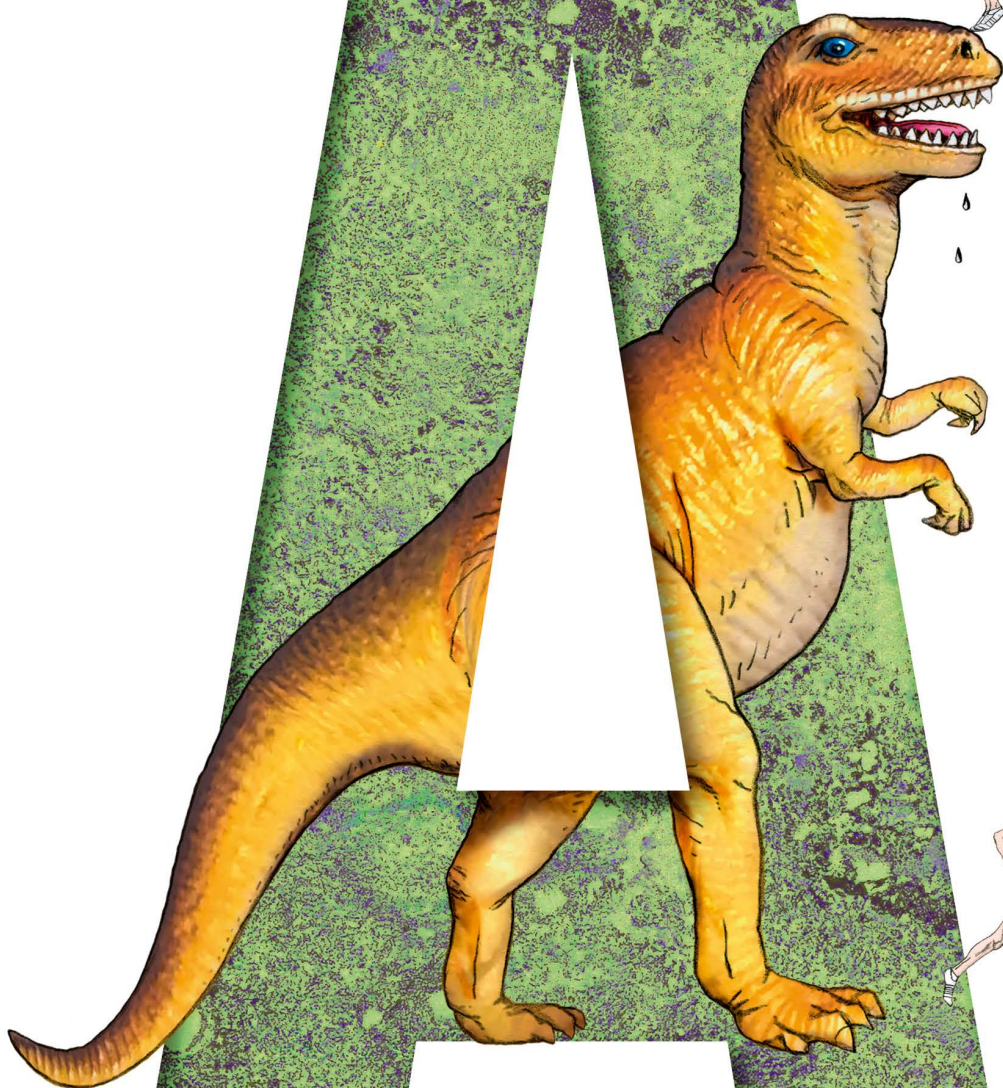
Rozmowy Ludwika i Henryka Wujców słucha Katarzyna Czarnecka.



ja
my
oni



Dlaczego
człowiekowi
opłaca się
nieoptymalne
zachowania
i decyzje.



Kup książkę

TRUİZM

A 1f poskromiony



MARCIN ROTKIEWICZ

Gra w ultimatum to jedno z popularnych narzędzi wykorzystywanych przez ekonomistów i psychologów w badaniach społecznych zachowań ludzi. Biorą w niej udział dwie osoby, a zasady są bardzo proste. Eksperymentator informuje pierwszego gracza, że otrzymuje on pewną sumę pieniędzy, powiedzmy 100 zł, i jego zadaniem jest przedstawienie propozycji podziału tej kwoty z drugim uczestnikiem. Ma pełną swobodę: może nie zaproponować ani grosza albo może oddać 17 zł, 25 zł, 50 zł, a nawet całą sumę. Wtedy do akcji wkracza drugi gracz, który będzie decydował, czy taką ofertę przyjmuje. Jeśli tak, eksperymentator wypłaca obydwu uczestnikom badania sumy, na które się zgodzili.

Jeśli jednak drugi gracz ofertę odrzuci, nie otrzymują nic.

Niektórzy teoretycy ekonomii, tacy jak XIX-wieczny angielski filozof John Stuart Mill, zakładali, że człowiek to *Homo oeconomicus*, czyli racjonalna jednostka nastawiona niemal wyłącznie na własny zysk. A jeśli tak, to pierwszy uczestnik eksperymentu powinien zaproponować podział 99 zł do 1 zł na swoją korzyść. Drugi, należący do tego samego gatunku, taką propozycję z ochotą przyjmie. Dlaczego? Gracz nr 1 będzie dążył do maksymalizacji swojego zysku, ale niezapropionowanie nawet złotówki mogłoby się skończyć odrzuceniem podziału przez gracza nr 2. Ten zaś wziąłby każdą kwotę większą od zera, gdyż oznaczałby ona może niewielki, ale jednak zysk. →



ŻYCIE ZE SWEJ NATURY JEST EGOISTYCZNE: PRZETRWA TO, CO SKUTECZNIE SIĘ POWIELI.

→ Tyle że ludzie nie zachowują się zgodnie z logiką *Homo oeconomicus*. Jak świat długi i szeroki, badania z grą w ultimatum przynoszą bardzo zbliżone rezultaty, niezależnie od tego, czy uczestniczą w niej dzieci czy dorośli, członkowie plemion łowców-zbieraczy czy studenci Harvard Business School. Na ogół propozycja to podział kwoty pół na pół, a oferty mniejsze niż jedna czwarta są odrzucane. Dokładnie tak jak *Homo oeconomicus* zachowują się zaś szympansy, najbliżsi małpi kuzyni człowieka. W specjalnie przygotowanej dla nich wersji gry (pieniądze zastępuje się smakołykami) nigdy nie odrzucają niegodziwych ofert (czyli odpowiednika złotówki), najwyraźniej nie rozumiejąc, co to jest społecznie sprawiedliwy – w ludzkim rozumieniu – podział.

Wyniki gry w ultimatum pokazują zatem, jak bardzo – mimo biologicznej bliskości – człowiek wyróżnia się zdolnością do działania na korzyść innych. Czyli tego, co określa się mianem altruizmu.

Konieczne ego

Życie jest ze swej natury egoistyczne. Za ewolucją biologiczną stoi prosty i samolubny mechanizm – przetrwa tylko to, co się skutecznie powieli. Jeśli cząsteczka chemiczna nie pozostawi swoich kopii, a sama zniknie, wypada z ewolucyjnej gry. Żeby stworzyć swoje duplikaty, które przetrwają, trzeba zadbać – oczywiście bez jakichkolwiek intencji, bo takowych cząsteczki chemiczne nie przejawiają – o sukces reprodukcyjny, a zatem o siebie. Często kosztem innego organizmu, który można potraktować np. jako dostarczyciela niezbędnej energii.

Świadomość fundamentalnej samolubności życia jest stosunkowo nowa. Od dość dawna bowiem wielkie wrażenie na przyrodnikach wywierały przykłady współpracy, a niekiedy bezgranicznego wręcz poświęcenia organizmów w brutalnym świecie walki o byt. Na przykład mrówek, których większość – poza królową i krótko żyjącymi samcami – rezygnuje z fundamentalnej ewolucyjnej potrzeby reprodukcji, czyli posiadania potomstwa. Mrowisko sprawia wrażenie zbiorowiska organizmów przerażająco podporządkowanych nadrzędnemu interesowi wspólnoty. Dlatego sporą popularnością do lat 50. cieszyła

się koncepcja „dobra gatunku”, dla którego poświęcają się jego członkowie. Jak się później okazało, błędna.

Wykazał to George C. Williams, biolog ze State University of New York. Według niego ewolucyjna „walka o byt” odbywa się na o wiele niższym poziomie, niż się wydawało, i nie liczy się w niej interes jakichkolwiek grup. Co więcej, nie ma znaczenia nawet dobro pojedynczych organizmów. Ważne są wyłącznie geny, które niemal od początków życia na Ziemi (czyli od około czterech miliardów lat) „pragną” tylko jednego: skutecznie się powielić, by dalej trwać.

Takie podejście tłumaczyło m.in. owo fascynujące poświęcenie mrówek (i innych owadów społecznych) na rzecz wspólnoty. Jeśli bowiem spojrzeć na nie z perspektywy interesów genów, nie ma w tym zachowaniu żadnego altruizmu (rozumianego jako działanie na korzyść innego, niespokrewnionego osobnika, swoim kosztem). Nie trzeba mianowicie samemu się rozmnażać, by powielić własne DNA. Mrówki czy pszczoły tworzą społeczności bardzo blisko spokrewnionych ze sobą osobników. Poświęcenie dla królowej jest więc działaniem w interesie własnych genów, tyle że znajdujących się w innym ciele. Spojrzenie z takiej perspektywy tłumaczyłoby także niektóre zachowania człowieka, takie jak nepotyzm i fiksację na punkcie więzów krwi. Ponadto gdyby „dobra gatunku” było prawdą, nie dochodziłoby do zabijania członków własnej grupy. A tak robią np. lwy mordujące młode innych samców albo szympansy potrafiące osobnik po osobniku eksterminować całe sąsiednie społeczności tych małp.

Williams nie był jedynym ojcem tej rewolucyjnej idei. William D. Hamilton, brytyjski biolog z University of Oxford, sformułował w 1964 r. teorię dostosowania łącznego. Według niej posiadanie potomstwa i opieka rodzicielska są tylko szczególnymi przypadkami strategii rozprzestrzeniania własnych genów. Dany organizm może działać w interesie ich reprodukcji, pomagając przeżyć i spłodzić potomstwo swoim braciom, siostrze, kuzynom czy bratankom. Sparafrazował to wybitny brytyjski genetyk i biolog John B.S. Haldane, który stwierdził, że mógłby oddać życie za dwóch swoich braci lub ośmiorgo kuzynów.

PRZYKŁADY WSPÓŁPRACY, A NAWET BEZGRANICZNEGO POŚWIĘCENIA ZAWSZE ROBIŁY NA PRZYRODNIKACH WIELKIE WRAŻENIE.

Z tymi pierwszymi statystycznie dzieli połowę materiału genetycznego, z drugimi – jedną ósmą.

Powyższe koncepcje spopularyzował brytyjski biolog Richard Dawkins, publikując w 1976 r. głośną książkę „Samolubny gen”. Jedno z jej najczęściej cytowanych zdań brzmi: „Jesteśmy oto maszynami przetrwania – zaprogramowanymi zawczasu robotami, których zadaniem jest ochraniać samolubnych cząsteczek, zwanych genami”.

Mimo że przyroda napędzana jest tym samolubnym mechanizmem, a akty poświęcenia i współpracy to w wielu wypadkach działania na rzecz własnych genów, można jednak znaleźć sporo przykładów kooperacji niespokrewnionych osobników. W tym kontekście często przywołuje się krewetki-czyszcicielki, które zjadają pasożyty żerujące na innych zwierzętach morskich, w tym murenach. Mogłyby marnie skończyć jako pokarm tych ryb, ale drapieżniki przestrzegają „umowy”, by nie robić im krzywdy w zamian za ich usługi. Takie obopólnie korzystne relacje nie przeczą jednak egoizmowi genów, bo dotyczą zjawiska, które określa się w biologii jako mutualizm (wzajemność). Chodzi o sytuacje, w których obydwie strony jednocześnie uzyskują profity ze współpracy.

Z wyjaśnieniem zachowań altruistycznych w kontekście ewolucji jest jednak spory problem. Czy człowiek wyrwał się z egoizmu genetycznego? A jeśli tak, to dlaczego? I czy inne gatunki też potrafią być altruistyczne?

Seksowna szczodrość

Próbował to wyjaśnić amerykański socjolog Robert Trivers, formułując na początku lat 70. teorię altruizmu odwzajemnionego. Mówi ona, że korzystną strategią z punktu widzenia samolubnych genów jest niekiedy nie walka, a wzajemna pomoc, nawet bez uzyskania natychmiastowych korzyści. W pierwszym przypadku może bowiem dojść do klęski obu konkurentów (np. na skutek odniesionych ran), współpraca będzie zaś dla nich na dłuższą metę opłacalna. Oczywiście pod warunkiem, że przestrzegać będą zasady „ja pomogę dziś tobie, a ty jutro mnie”. Słuszność tej koncepcji potwierdziły prowadzone w la-

tach 80. prace z zakresu teorii gier, pokazujące, że tzw. strategia wet za wet może być rzeczywiście korzystna. Warto rozpoczynać interakcje z niespokrewnionymi osobnikami od współpracy, a później kopiować to, co robi druga strona. Jeśli ona zachowuje się fair, to postępujesz fair. Jeśli oszukuje – lepiej zacząć ją oszukiwać.

By przetestować, które strategie współpracy okazały się trwałe, naukowcy zajmujący się teorią gier organizowali „turnieje” programów komputerowych. Były one jednak tylko dużym uproszczeniem skomplikowanych interakcji zachodzących w przyrodzie. Dlatego przykłady altruizmu odwzajemnionego okazały się niezwykle rzadkie, dyskusyjne i wcale nie pochodziły od szympan-sów, ale na przykład od nietoperzy wampirów, dzielących się między sobą krwią wyssaną z ofiar (choć i ten przypadek jest kwestionowany). Rzecz w tym, że postawa altruistyczna może być niebezpieczna dla danej społeczności: grozi wykorzystaniem większości przez nielicznych oszustów, którzy z czasem mogą system wywrócić do góry nogami, bo wszyscy zaczną oszukiwać. Altruizm wymaga m.in. dobrej pamięci, by wiedzieć, kto postępuje fair, a kto nie, oraz odpowiednich mechanizmów społecznych wzmacniających egzekwowanie zasad uczciwej współpracy. To powody, dla których jedyny żyjący dziś gatunek potrafiący być altruistyczny to *Homo sapiens*.

Koncepcji wyjaśniających, jak w toku ewolucji doszło do tak głębokiego uspołecznienia i „odegoizmowania” człowieka (amerykański psycholog Jonathan Haidt twierdzi, że w 90 proc. jesteśmy szympan-sami, ale w 10 proc. pszczołami), jest co najmniej kilka. Geoffrey Miller, psycholog ewolucyjny z University of New Mexico, w wydanej również po polsku książce „Umysł w zalotach” (2004 r.) twierdzi, że ludzki altruizm to skutek działania doboru płciowego. Polega on na tym, że jedna płeć danego gatunku ma wpływ – poprzez selekcję partnerów seksualnych, czyli przyszłych rodziców potomstwa – na dziedziczne cechy przedstawicieli płci przeciwnej.

Najczęściej w tym kontekście przywołuje się przykład dużego i kolorowego ogona samców paw. Utrudnia on ucieczkę przed drapieżnikami, jednak dla samicy jest sygnałem, że warto połączyć własne geny z osobnikiem, który żyje i ma



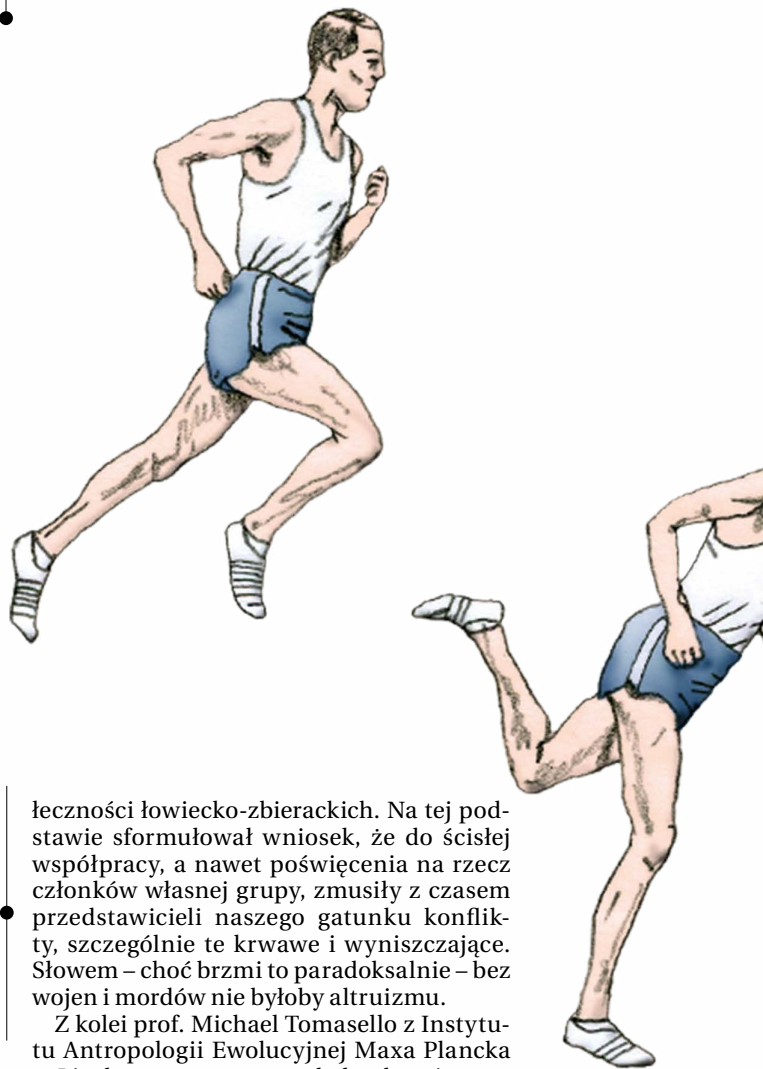
→ się dobrze mimo tak dużego obciążenia. I jeszcze jedno: płcią selekcjonującą jest z reguły ta, która ponosi większy koszt wydania na świat potomstwa oraz opieki nad nim, czyli samica właśnie.

Zdaniem Millera altruizm u ludzi jest odpowiednikiem pawiego ogona. W dość bezwzględny świat przyrody pomaganie innym, bez gwarancji na odwzajemnienie takiego poświęcenia własnych zasobów, miałoby sens tylko jako kosztowny popis przed samicami. Miller podaje tu sporo anegdotycznych przykładów, jak choćby Johna D. Rockefellera, XIX-wiecznego magnata naftowego i zapewne najbogatszego człowieka w historii USA (jego majątek, po uwzględnieniu inflacji, szacuje się dziś na ponad ćwierć biliona dolarów). Otóż tego multimiliardera niezwykle ceniły uduchowione młode damy – nie ze względu na jego pieniądze, ale na działalność charytatywną. „Bez doboru płciowego ludzka skłonność do dobroczynności pozostaje ewolucyjną zagadką. Trudno sobie wyobrazić, jak instynkty rozdawania zasobów ludziom obcym mogłyby przynieść korzyści dawcy” – pisze Miller w swojej książce.

W 2016 r. w czasopiśmie „Evolutionary Psychology” ukazała się publikacja wydająca się wspierać tezy amerykańskiego psychologa. Opisano w niej wyniki ankiety, w której wzięło udział ponad 200 heteroseksualnych kobiet. Pokazywano im zdjęcia 24 mężczyzn, spośród których połowa była bardziej atrakcyjna fizycznie niż pozostali. Fotografiom (prezentowano za jednym razem po dwie) towarzyszyły historyjki opisujące zachowanie owych panów w określonych sytuacjach społecznych. Na przykład: na chodniku przy kawiarni siedzi bezdomny, jeden mężczyzna kupuje mu kanapkę i herbatę, drugi mija go, wbijając wzrok w telefon komórkowy. Uczestniczki proszono następnie o opinię, który z mężczyzn wydaje się atrakcyjniejszym potencjalnym partnerem albo do krótkoterminowego romansu (np. wspólne spędzenie nocy), albo do dłuższej romantycznej relacji. To okazało się istotnym rozróżnieniem: do pierwszej opcji zachowania altruistyczne mężczyźni nie mieli dla kobiet wielkiego znaczenia, ważniejsza była atrakcyjność fizyczna; do drugiej częściej wybierani byli panowie nawet mniej przystojni, za to pomagający innym. Altruizm okazał się więc czynnikiem wzmacniającym męską atrakcyjność prokreacyjną.

Uzdrowiający bunt

W 2009 r. pojawiła się nowa teoria tłumacząca występowanie tego zachowania u ludzi. Amerykański ekonomista prof. Samuel Bowles w prestiżowym tygodniku naukowym „Science” opublikował wtedy ciekawą analizę, z której wynikało, że dostępne dane etnograficzne jednoznacznie wskazują na bardzo wysoki poziom agresji spo-



łeczności łowiecko-zbierackich. Na tej podstawie sformułował wniosek, że do ścisłej współpracy, a nawet poświęcenia na rzecz członków własnej grupy, zmusiły z czasem przedstawiciele naszego gatunku konflikty, szczególnie te krwawe i wyniszczające. Słowem – choć brzmi to paradoksalnie – bez wojen i mordów nie byłoby altruizmu.

Z kolei prof. Michael Tomasello z Instytutu Antropologii Ewolucyjnej Maxa Plancka w Lipsku uważa, że przeskok od życia społecznego znanego u małp do ścisłego ludzkiego współdziałania potrzebne były trzy etapy.

Po pierwsze, człowiek musiał nauczyć się przyjmować perspektywę nie „ja” i „ty”, lecz „my”. Ona bowiem pozwala na realizację wspólnych celów i wywołuje specjalne oczekiwania wobec każdego z partnerów. To bardzo odróżnia ludzi od ich małpich kuzynów, którzy angażują się w aktywność grupową wyłącznie w trybie „ja”. Tymczasem nawet małe dzieci mają już jakieś poczucie wspólnotowości. Przy czym początkowo tę toż-

ALTRUIZM PODNOSI ATRAKCYJNOŚĆ MAŁO URODZIWYCH I NIEZBYT PRZYSTOJNYCH MĘŻCZYZN.

samość „my” opierają na identyfikacji ze znaczącymi dla nich „innymi” – na przykład rodzicami, rodziną czy kolegami ze szkoły.

Po drugie, ludzie musieli się stać znacznie bardziej niż małpy elastyczni i ufnie wobec innych, zwłaszcza w kontekście dzielenia się pożywieniem. Czyli bardziej tolerancyjni.

Po trzecie zaś, musieli rozwinąć instytucjonalne praktyki wyznaczające publiczne normy oraz zakres obowiązków członków społeczności. Przy czym pierwotną funkcją norm była groźba wymierzenia kary tym, którzy je naruszyli.

Tomasello nie tłumaczy jednak, jak doszło do realizacji tego planu. Wyjaśnienie zaproponował prof. Richard Wrangham, brytyjski antropolog z Harvard University, w wydanej w tym roku książce „The Goodness Paradox” („Paradoks dobroci”), nad którą pracował od ponad dekady. To chyba najbardziej całościowa koncepcja wyjaśnienia narodzin ludzkiego altruizmu. Szczególną rolę odgrywają tu dwa elementy, na które do tej

pory nie zwracano specjalnej uwagi. Otóż Wrangham uważa, że zmianę typowej dla społeczności szympanсів struktury społecznej – zdominowania stada przez agresywnego i silnego samca alfa – umożliwiła rozwinęta zdolność komunikacji. Koalicja współpracujących ze sobą dzięki językowi słabszych osobników utraciła tyranię jednego silnego. Co więcej, od tej pory jednostki agresywne, próbujące zdominować grupę, były po prostu zabijane, co eliminowało pewne cechy z puli genowej. To zaś rozpoczęło samoudomowienie człowieka, czyli selekcję prowadzącą do łagodnienia (czego dowodem są nie tylko zmiany w zachowaniu, ale również w anatomii). Podobnemu procesowi poddał się drugi z żyjących współcześnie gatunków szympanсів, bonobo. U niego dominujące samce zostały poskromione przez koalicje samic. To zaś doprowadziło do samoudomowienia, ale idącego nie tak daleko jak u *Homo sapiens*.

Czyżby więc do głębokiego uspołecznienia człowieka doprowadziło zabijanie agresywnych, nonkonformistycznych, dominujących jednostek? Ludzie są altruistyczni (przynajmniej wobec członków własnej społeczności), bo zaczęli żyć w egalitarnych (aczkolwiek mocno patriarchalnych) społecznościach ściśle kooperujących ze sobą osobników. Te zmiany odcisnęły piętno w ich genach – zachowania prospołeczne i chęć niesienia pomocy instynktownie wykazują już małe dzieci. Ludzie przywiązują też wielką wagę do bycia akceptowanym w grupie, nie lubią odmienności i odczuwają wyrzuty sumienia, które mają ich uchronić przed popełnieniem w relacjach społecznych błędów, grożących kiedyś nawet śmiercią. Tak narodziła się, według Wranghama, moralność, czyli poczucie (instynktowne i uniwersalne), co jest dobre, a co złe. Oczywiście na ten podstawowy kod moralny nałożyły się później odmienności kulturowe, ale jego rdzeń każdy człowiek ma ten sam, o czym pisał również w swojej głośnej książce „Prawy umysł” Jonathan Haidt.

Teoria Richarda Wranghama wywołała wiele dyskusji i polemik. Ale w kwestii ludzkiej współpracy jest najciekawszą i najbardziej rozbudowaną propozycją wyjaśnienia fenomenu ludzkiego altruizmu, jaka pojawiła się w XXI w.

MARCIN ROTKIEWICZ



**ZACHOWANIA PROSPOŁECZNE I CHĘĆ NIESIENIA POMOCY
WYKAZUJĄ INSTYNKTOWNIE JUŻ MAŁE DZIECI.
MAJĄ TO W GENACH.**

BEZKOMPROMIS

Rozmówca jest filozofem i historykiem religii. Kieruje Zakładem Badań nad Religią w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN.



[Kup książkę](#)

MISOWOŚĆ

Prof. dr hab. Zbigniew Mikołajko

Czy wybór wyrazistej i jednoznacznej postawy – jestem wegetarianinem, katolikiem, patriotą – sprawdza się w życiu.

W OKOPACH ortodoksji

ROZMAWIA JOANNA PODGÓRSKA

JOANNA PODGÓRSKA: – Czy wierność wyznanym wartościom można przedawkować?

PROF. ZBIGNIEW MIKOŁAJKO: – Oj tak. Zwłaszcza wtedy, gdy się je uczyni wartościami absolutnymi i nienaruszalnymi w najmniejszym szczególe, a jeszcze podda swoistej obróbce, definiując bardzo „twardo” i niekoniecznie zgodnie z ich pierwotnym duchem. Same bowiem katalogi cnót czy występków to zakreszenie pewnego horyzontu moralnych wyborów, czyli jednak sfera ludzkiej wolności ujęta w pewne

granice. Można więc potraktować Dekalog jako przestrzeń wolności wyborów i odpowiedzialności za nie albo uczynić z niego narzędzie tortur. Kurczowemu przywiązaniu do wartości towarzyszy przy tym często wizja kary. Stoi za tym zazdrość o domniemaną rozkosz drugiego. Potępia się więc folgowanie popędom dlatego, że z różnych względów samemu nie może się tego robić. I zawiści się po cichu tym, którzy przekraczają normy i żyją przyjemnie. Wtedy sięga się po potępienie i kamienie, żeby się zemścić. →