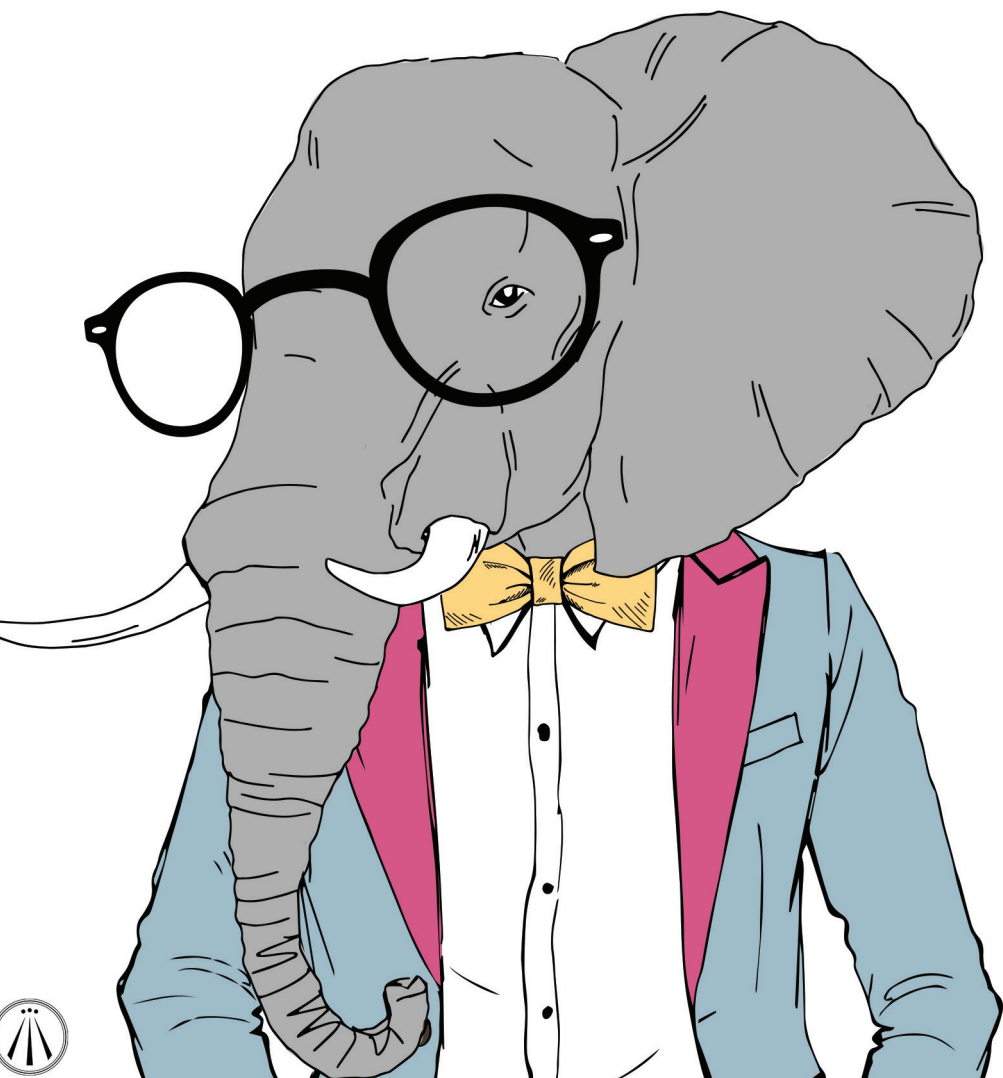


KEVIN SIMLER & ROBIN HANSON

wyrzucić z głowy słonia

Ukryte motywy, które nami kierują, są jak
słoń, który wszystko zasłania.
Sprawdź, jak je rozpoznać.



Tytuł oryginału
Elephant in the Brain
Copyright © Kevin Simler and Robin Hanson 2018
All rights reserved
Copyright © polskiego wydania
Wydawnictwo Bez Fikcji
Oświęcim 2020
Wszelkie Prawa Zastrzeżone

Redakcja:
Rafał Mazur
Korekta:
Dariusz Marszałek
Redakcja techniczna:
Mateusz Bartel
Projekt okładki:
Paulina Klimek

www.wydawnictwoniezwykle.pl

Numer ISBN: 978-83-8178-282-1

KEVIN SIMLER, ROBIN HANSON

WYRZUĆ Z GŁOWY SŁONIA

UKRYTE MOTYWY, KTÓRE NAMI KIERUJĄ,
SĄ JAK SŁOŃ, KTÓRY WSZYSTKO ZASŁANIA.
SPRAWDŹ, JAK JE ROZPOZNAĆ

Tłumaczenie
Paweł Grysztar

OŚWIĘCIM 2020

Lee Corbinowi,
który rozpałił we mnie ogień życia intelektualnego
i nauczył jak myśleć.
– *Kevin*

Tym małym facetom, często zrzedzającym w kącie,
którzy przez całe wieki mówili rzeczy typu:
miałeś rację bardziej, niż ci się zdawało.
– *Robin*

SPIS TREŚCI

Przedmowa	7
Wprowadzenie	11

CZĘŚĆ I DLACZEGO UKRYWAMY NASZE MOTYWY?

Rozdział I Zachowania zwierząt	31
Rozdział II Rywalizacja	41
Rozdział III Normy	65
Rozdział IV Oszukiwanie	85
Rozdział V Samooszukiwanie	103
Rozdział VI Zafałszowane uzasadnienia	127

CZĘŚĆ II UKRYTE MOTYWY W ŻYCIU CODZIENNYM

Rozdział VII Mowa ciała	149
Rozdział VIII Śmiech	175

Rozdział IX	
Rozmowa	205
Rozdział X	
Konsumpcja	233
Rozdział XI	
Sztuka	259
Rozdział XII	
Dobroczynność	285
Rozdział XIII	
Edukacja	315
Rozdział XIV	
Medycyna	339
Rozdział XV	
Religia	367
Rozdział XVI	
Polityka	397
Podsumowanie	427
Bibliografia	443
Indeks	488

PRZEDMOWA

Choć Robin pisał na blogu o tematach pokrewnych od ponad dekady, książka, którą macie w rękach albo na ekranach, nie powstałaby, gdyby nie inicjatywa Kevina. W roku 2013 zastanawiał się on nad drugim podejściem do doktoratu, ale zamiast tego zasugerował Robinowi, żeby dali spokój akademickim formalnościom i zwyczajnie razem rozmawiali i pracowali – nieformalnie, jako doktorant i jego konsultant. Oto owoc naszej współpracy – swego rodzaju doktorat. A to, jak się wydaje drogi czytelniku, czyni cię członkiem komisji oceniającej.

W przeciwieństwie jednak do standardowej pracy naukowej, ta rości sobie mniejsze pretensje do oryginalności. Nasza teza podstawowa, że jesteśmy strategicznie ślepi na kluczowe aspekty kierujących nami motywów, krążyła gdzieś między ludźmi w tej czy innej formie przez całe tysiąclecia. Mówili o niej nie tylko poeci, dramatopisarze i filozofowie, ale również niezliczeni wiekowi starcy – przynajmniej jeśli dopadło się ich prywatnie i w dobrym nastroju. A jednak wydaje się nam, że teza ta jest pomijana w tekstach naukowych. Możesz przeczytać masę książek, a mimo to się z nią nie zetknąć. Robin bardzo chętnie zapoznałby się z tym poglądem zaraz na początku kariery naukowej, co pomogłoby mu uniknąć wielu ślepych zaułków. Tak więc mamy nadzieję, że przyszli naukowcy będą mogli znaleźć przynajmniej jedną książkę w swojej bibliotece, która wyraziście artykułuje wspomnianą tezę.

Teraz, gdy nadajemy naszej książce ostatnie szlify, stwierdzamy, że nasze myśli w znacznej mierze błędzą gdzieś indziej. Częściowo wynika to z innych zadań i projektów, które krzykliwie domagają się naszej uwagi, ale również z tego, że zwyczajnie naprawdę trudno jest długo i uważnie przyglądać się naszym

samolubnym motywacjom – temu, co nazwaliśmy „słoniem w naszym mózgu”. Nawet my, autorzy poruszającej ten temat książki, czujemy ulgę mogąc zwrócić wzrok gdzie indziej i pozwolić naszym umysłom wędrować po bezpieczniejszych, bardziej przyjemnych tematach.

Jesteśmy w pewnej mierze ciekawi, jak świat zareaguje na tę książkę. Wstępne recenzje są niemal jednogłośnie pozytywne i spodziewamy się, że typowy czytelnik zaakceptuje z grubsza dwie trzecie naszych twierdzeń na temat ludzkich motywacji i instytucji. Mimo to trudno nam sobie wyobrazić, by główna teza tej książki spotkała się z szeroką akceptacją w jakiejś większej grupie ludzi, nawet wśród naukowców. Jako że umysły lepsze od naszych od dawna wysuwały podobne idee, co wywoływało nikły widoczny efekt, podejrzewamy, że ludzkie mózgi i kultury muszą mieć odpowiednie przeciwciała, które pozwalają trzymać tego rodzaju pomysły na dystans.

Co oczywiste, żadna taka praca nie mogłaby powstać bez wsparcia społeczności różnych osób. Jesteśmy wdzięczni za rady, informacje zwrotne i zachęty szerokiej grupie kolegów, przyjaciół i członków rodziny:

- Agentce zajmującej się naszą książką, Teresie Hartnett oraz wydawcom, Lynnee Argabright i Joan Bossert.
- Za informacje zwrotne na temat wczesnych szkiców niech podziękowania przyjmą: Scott Aaronson, Shanu Athiparambath, Mills Baker, Stefano Bertolo, Romina Boccia, Joel Borgen, Bryan Caplan, David Chapman, Tyler Cowen, Jean-Louis Dessalles, Jay Dixit, Kyle Erickson, Matthew Fallshaw, Charles Feng, Joshua Fox, Eivind Kjørstad, Anna Krupitsky, Brian Leddin, Jeff Lonsdale, William MacAskill, Dave McDougall, Geoffrey Miller, Luke Muehlhauser, Patrick O'Shaughnessy, Laure Parsons, Adam Safron, Carl Shulman, Mayeeshah Tahsin, Toby Unwin i Zach Weinersmith.

- Robin nie otrzymał na tę książkę żadnego wsparcia finansowego, podobnie na związane z nią badania, za wyjątkiem tego, z czym wiąże się swoboda pracy na uczelni. Za ten szczególny przywilej chciałby podziękować swoim kolegom z George Mason University.
- Za dodatkowe wsparcie, zachęty, pomysły i inspiracje, Kevin chciałby podziękować Nickowi Barrowi, Emilio Cecconi, Ianowi Chengowi, Adamowi D'Angelo, Josephowi Jordania, Dikranowi Karagueuzianowi, Jenny Lee, Justinowi Maresowi, Robinowi Newtonowi, Ianowi Padghamowi, Sarze Perry, Venkatowi Rao, Navalowi Ravikantowi, Darceyowi Rileyowi, Nakulowi Santpurkarowi, Joemu Shermetaro, Prasannie Srikhanta'emu, Alexowi Vartanowi oraz Francelle Wax, ze specjalnym wyróżnieniem dla Charlesa Fenga za sugestię, by myśleć o tej książce jak o pracy naukowej oraz Jonathana Lonsdale'a za podpowiedź, by znaleźć sobie „doradcę doktoranckiego”. Kevin jest również szczególnie wdzięczny za wsparcie swoim rodzicom, Steve'owi i Valerie, oraz żonie Dianie.
- Na koniec Kevin chciałby podziękować Lee Corbinowi, swojemu mentorowi i przyjacielowi, który jest z nim od 25 lat. Ten projekt nie byłby możliwy bez wpływu Lee.

WPROWADZENIE

Słoń w pokoju, ważna kwestia, której ludzie nie chcą zauważyć lub się nią zająć; tabu społeczne.

Słoń w mózgu, ważny, lecz niezauważany aspekt działania umysłu; tabu introspekcyjne.

Robin po raz pierwszy zauważył słońca w roku 1998.

Właśnie obronił doktorat na California Institute of Technology, gdzie studiował kompilacyjną teorię ekonomii, po czym zaczął dwuletnią habilitację z zakresu opieki zdrowotnej. Z początku skupiał się na standardowych pytaniach: Które sposoby leczenia są skuteczne? Dlaczego szpitale i firmy ubezpieczeniowe działają tak, a nie inaczej? I wreszcie jak sprawić, by cały system stał się bardziej efektywny?

W miarę jednak jak wgryzał się w literaturę przedmiotu, zaczął zauważać, że zawarte w niej dane jakoś nie składają się w spójną całość i wkrótce zaczął kwestionować nawet najbardziej podstawowe, fundamentalne założenia. Dlaczego pacjenci spędzają tyle czasu pod okiem opieki medycznej? Żeby stać się zdrowszymi. To ich jedyny cel, prawda? Może nie. Zastanówmy się nad kilkoma intrygującymi danymi, jakie odkrył Robin. Zaczniemy od tego, że ludzie w krajach rozwiniętych konsumują o wiele za dużo medycyny (wizyt u lekarzy, lekarstw, badań diagnostycznych, itd.), to znaczy znacznie więcej, niż im potrzeba, by zachować zdrowie. Przykładowo zakrojone na szeroką skalę badania, przeprowadzone na próbach losowych, odkryły, że jeśli ludziom przyzna się prawo do darmowego korzystania ze służby zdrowia, konsumują znacznie więcej usług medycznych (w stosunku do niesubsydiowanej grupy kontrolnej), a jednak wcale nie są w sposób znaczący zdrowsi. Tymczasem środki po-

zamedyczne (przykładowo wysiłki zmierzające do zmniejszenia stresu, poprawy diety, ćwiczenia, sen czy jakość powietrza) mają znacznie większy wpływ na zdrowie, a mimo to ani pacjenci, ani ludzie formułujący politykę w służbie zdrowia nie stosują ich zbyt chętnie. Pacjentów łatwo zadowolić *pozorami* dobrej opieki medycznej i wykazują uderzająco niewielkie zainteresowanie głębszym drażnieniem tematu – przykładowo zasięgnięciem opinii drugiego specjalisty albo sprawdzeniem statystyk wyników leczenia przez konkretnego lekarza czy szpital. Jedno naprawdę zadziwiające badanie pokazało, że zaledwie 8% pacjentów, mających się poddać niebezpiecznej operacji serca, było skłonnych zapłacić 50 dolarów, aby dowiedzieć się, jak przedstawia się odsetek zgonów podczas tego zabiegu w pobliskich szpitalach. Wreszcie ludzie wydają przesadnie wielkie sumy na heroiczną opiekę paliatywną, chociaż tańsza jest zwykle równie skuteczna w kwestii przedłużania życia, a nawet lepsza, jeśli chodzi o zachowanie jego jakości. Jeśli zatem zebrać wszystkie te zagadkowe informacje, to rodzą one poważne wątpliwości, jeżeli chodzi o prosty pogląd, że w medycynie chodzi wyłącznie o samo zdrowie.

By wyjaśnić te i inne zagadki, Robin podszedł do tematu w sposób niezwykle wśród ekspertów od polityki zdrowotnej. Zasugerował, że przy kupowaniu usług medycznych ludźmi mogą kierować *inne motywy*, tj. wykraczające poza zwykłą chęć stania się zdrowszym, i że są one w znacznej mierze nieuświadomione. Dokonując introspekcji, widzimy tylko motywację zdrowotną, ale jeśli odchodząc od samych zachowań uczynimy krok w tył i dokonamy zewnętrznej triangulacji naszych pobudek, zaczyna się wyłaniać ciekawszy obraz.

Kiedy mały berbecz się potknie i zedrze kolano, jego mama pochyla się i całuje zranione miejsce. Nie następuje żadne faktyczne leczenie, ale obie strony doceniają ten rytuał. Maluch czuje komfort, wiedząc że mama jest przy nim i mu pomoże, zwłaszcza

jeśli stanie się coś poważniejszego. Matka ze swej strony chce pokazać, że syn może na nią liczyć. Ten drobny, prosty przykład demonstruje, jak możemy być zaprogramowani, by szukać i zapewniać opiekę, nawet jeśli nie jest ona medycznie skuteczna.

Hipoteza Robina jest taka, że podobna wymiana wyziera z naszego współczesnego systemu opieki zdrowotnej, tyle że jej nie zauważamy, bo maskuje ją całokształt faktycznego leczenia. Innymi słowy kosztowna opieka medyczna *faktycznie* nas leczy, ale równocześnie stanowi wyszukaną, dorosłą wersję „pocałuję kuku”. W wyniku tej transakcji pacjent otrzymuje zapewnienie o wsparciu społecznym, podczas gdy ci, którzy mu je gwarantują, mają nadzieję na niewielki ułamek lojalności ze strony pacjenta. A po „całującej”, czy też wspierającej stronie wymiany są nie tylko lekarze, ale wszyscy, którzy pomagają pacjentowi w zaistniałej sytuacji: współmałżonek nalegający na wizytę u lekarza, przyjaciółka pilnująca dzieci, szef, który staje się bardziej pobłażliwy w kwestii terminów, a nawet całe instytucje, jak pracodawca czy rząd, które wykładają pieniądze na ubezpieczenie zdrowotne. Każda z tych grup ma nadzieję na zyskanie nieco lojalności w zamian za wsparcie. Finalny rezultat jest jednak taki, że koniec końców pacjenci otrzymują więcej opieki medycznej, niż jest to konieczne dla zdrowia.

Nasuwa się wniosek, że w medycynie nie chodzi wyłącznie o zdrowie, lecz również o *okazywanie troski*.

Nie oczekujemy, że nasi czytelnicy z miejsca uwierzą w takie wyjaśnienie. Przyjrzymy się temu bardziej szczegółowo w Rozdziale XIV. Na razie ważne jest, by nabrać pewnego pojęcia na temat *natury* wyjaśnienia, jakie proponujemy. Po pierwsze chcemy zasugerować, że kluczowe zachowania ludzi są często kierowane przez wiele motywacji, nawet te, które wydają się dość proste, jak zapewnianie i korzystanie z opieki medycznej. Nie powinno nas to zbyt zaskakiwać. Bądź co bądź ludzie są złożonymi stworzeniami. Po drugie jednak, i to jest ważniejsze,

sugerujemy, że nie zdajemy sobie sprawy z części tych pobudek. Nie uświadamiamy ich sobie w pełni. Tymczasem motywacje te nie mają rozmiarów myszy, które mogłyby dyskretnie biegać sobie gdzieś z tyłu naszej głowy. Są one wielkie jak słoń – dość duże, by pozostawić po sobie wyraźne ślady w danych gospodarki narodowej.

Tak więc Robin po raz pierwszy zauważył słonia w mózgu zajmując się medycyną. Tymczasem Kevin dostrzegł go, kiedy pracował dla startupu zajmującego się w Dolinie Krzemowej programowaniem.

Na początku Kevin wszedł w startupy traktując to jako proste ćwiczenie w budowaniu firmy: zbierz razem trochę ludzi, daj im czas na zastanowienie, rozmowy i napisanie programu. Wreszcie, niczym klocki lego wskakujące na właściwe miejsca, pojawia się przydatny program. Potem przeczytał *Hierarchy in the Forest*, napisaną przez antropologa Christophera Boehma. Książka analizuje społeczności ludzkie wykorzystując te same koncepcje, jakie są używane przy badaniu grup szympanów. Po lekturze pracy Boehma Kevin zaczął patrzeć na swoje środowisko w sposób dalece odmienny. Biuro pełne programistów i migających, fluorescencyjnych lampek nagle uległo przekształceniu w plemię trajkoczących ssaków naczelnych. Spotkania w firmie, wspólne posiłki, wyjścia na miasto całym zespołem stały się wyszukаныmi sesjami iskania. Rozmowy kwalifikacyjne przypominały kiepsko zawoalowane rytuały przejścia. Logo firmy nabrało charakteru plemiennego totemu, albo symbolu religijnego. Największe jednak objawienie, jakie spłynęło z książki Boehma, dotyczyło statusu społecznego. Oczywiście pracownicy biurowi, będąc naczelnymi, nieustannie kombinowali jak by tu utrzymać lub poprawić swój status w ramach hierarchii, czy to przez próby dominacji, sprzeczki terytorialne, czy też aktywne konfrontacje. Żadne z tych zachowań nie zaskakuje u gatunków tak społecznych i politycznych jak nasz. Interesujące jest za to,

jak ludzie usiłują zamaskować tę społeczną rywalizację, ubierając ją w chłodny, biznesowy żargon. Richard wcale nie skarży się, że Karen „wchodzi mu w drogę”. Obwinia ją o „niedostateczną troskę o klienta”. Tematy tabu, takie jak status społeczny, nie są omawiane w sposób otwarty. Zamiast tego ubiera się je w eufemizmy, takie jak „doświadczenie” czy „starszeństwo”. Sedno sprawy tkwi w tym, że ludzie zwykle nie rozmawiają, ani nie myślą w kategoriach maksymalizacji swojego statusu społecznego, czy też, jak w przypadku medycyny, okazywania troski. A jednak wszyscy instynktownie działamy tak, a nie inaczej. W gruncie rzeczy potrafimy tu działać dosyć umiejętnie i strategicznie, dążąc do realizacji własnych interesów, nie artykułując tego jednoznacznie, nawet przed samą sobą.

To jednak dziwne. Dlaczegoż mielibyśmy nie być w pełni świadomi tak ważnych motywacji? Biologia mówi nam, że jesteśmy skłonni do rywalizacji zwierzętami społecznymi, wyposażonymi we wszelkie instynkty, jakich należałoby oczekiwać u takich stworzeń. A świadomość jest użyteczna – dlatego pojawiła się w procesie ewolucji. Czyż zatem nie powinniśmy się zasadnie spodziewać, że będziemy *hiperświadomi* naszych najgłębiej zakorzenionych bodźców biologicznych? Mimo to, przez większość czasu, zdajemy się niemal dobrowolnie pozostawiać ich nieświadomi. To nie tak, że jesteśmy dosłownie niezdolni do dostrzegania tych motywacji w naszej psychice. Wszyscy wiemy, że one tam są. Mimo to sprawiają, że czujemy się z nimi niekomfortowo, dlatego mentalnie się przed nimi wzdragamy.

Główna myśl

„Jesteśmy stworzeniami społecznymi aż do najgłębszego rdzenia naszego jestestwa”

— Karl Popper¹.

¹ Wikicytaty, hasło: „Karl Popper”, ostatnio zmodyfikowane 15 marca 2017 r.,

„Każdy człowiek sam jest szczery. Jednak gdy tylko pojawia się druga osoba, zaczyna się hipokryzja”

— *Ralph Waldo Emerson*².

Oto teza, którą będziemy zgłębiać na kartach tej książki: My, istoty ludzkie, stanowimy gatunek, który nie tylko jest zdolny do działania w oparciu o ukryte motywacje – jesteśmy do tego stworzeni. Nasze mózgi są zbudowane tak, by działać w naszym jak najlepiej pojętym interesie, lecz równocześnie starając się usilnie, by przed innymi ludźmi nie okazać się samolubem. I by ich oszukać, nasze mózgi często trzymają „nas”, świadomą część naszych umysłów, w niewiedzy. Im mniej my sami wiemy o naszych mniej pięknych pobudkach, tym łatwiej nam ukryć je przed innymi.

Samooszukiwanie się pozostaje zatem na poziomie *strategicznym* – stanowi fortel, którego nasze mózgi używają, byśmy wyglądali dobrze, gdy tymczasem zachowujemy się źle. Co zrozumiałe, bardzo niewielu ludzi chętnie przyznaje się do tego rodzaju dwulicowości. Jednakże póki będziemy chodzić dookoła tego zagadnienia na paluszkach, nie zdołamy w sposób jasny myśleć o ludzkich zachowaniach. Zmusi nas to do naginania lub odrzucania dowolnego wyjaśnienia, które będzie się odwoływać do naszych ukrytych motywacji. Kluczowe fakty pozostaną w sferze tabu i już zawsze będziemy zwodzeni przez nasze własne myśli i działania. Tak więc tylko poprzez spojrzenie stoniowi prosto w oczy zdołamy zrozumieć, co się dzieje tak naprawdę.

Powtórzmy raz jeszcze: to nie tak, że jesteśmy całkowicie nieświadomi naszych mniej pięknych motywacji – bynajmniej. Wiele z nich jest w pełni widocznych dla każdego, kto zechce na nie spojrzeć. W przypadku każdej z „ukrytych” pobudek, jakie będziemy omawiać w tej książce, znajdzie się jakaś część czytelnika

https://en.wikiquote.org/wiki/Karl_Popper (przekład cytatu zawartego na stronie angielskiej – *dop. P.G.*).

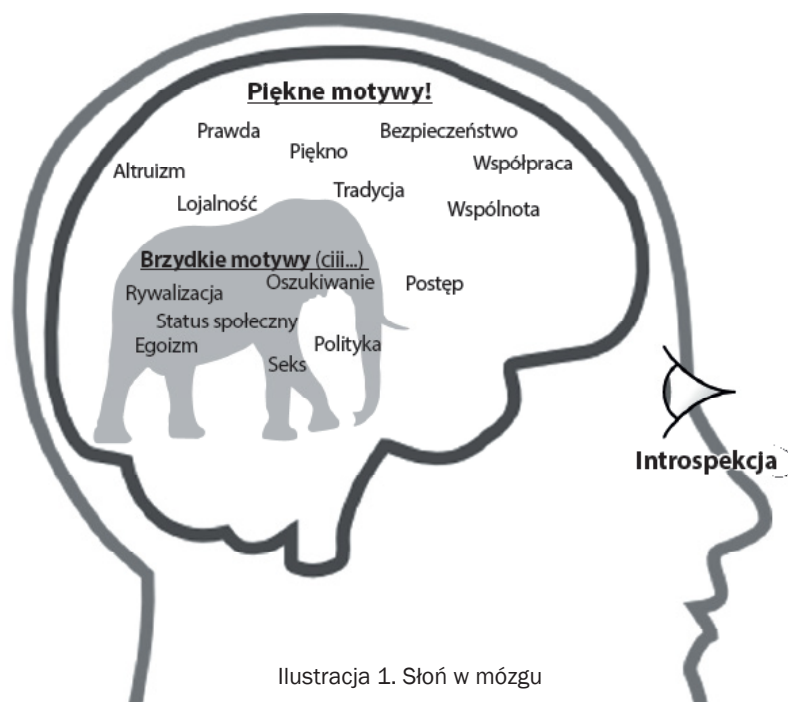
² Emerson 2012.

ków, którzy będą ich w pełni świadomi, inni będą sobie mgliście z nich zdawać sprawę, zaś dla jeszcze innych będą one kompletnie niewidoczne. Dlatego właśnie na głównego bohatera naszej metafory wybraliśmy słonia (zob. Ramka 1). Słoń, w pokoju czy w mózgu, po prostu sobie tam jest, wyraźnie widoczny i łatwo możemy go dostrzec, jeśli tylko przygotowujemy się mentalnie, by spojrzeć w jego kierunku (zob. Ilustrację 1). Generalnie jednak wolimy go ignorować, a w rezultacie systematycznie szukamy innych wyjaśnień własnych zachowań, które mogłyby skierować nań naszą uwagę.

Ramka 1: „Słoń”

Tak więc czym dokładnie jest słoń w naszym mózgu – owa rzecz, o której tak niechętnie rozmawiamy? Ujmując to jednym słowem, należałoby powiedzieć: jest to egoizm – samolubna część naszej psychiki.

Tak naprawdę temat jest jednak szerszy. Egoizm stanowi jedynie rdzeń zagadnienia, jeśli pozwolicie, że użyję tej przenośni, ale słoń ma również wiele innych części, a wszystkie są połączone ze sobą nawzajem. Tak więc w tekście będziemy używali metafory „słonia” mówiąc nie tylko o ludzkim samolubstwie, ale również o całym zlepku powiązanych koncepcji: fakcie, że jesteśmy nastawionymi na rywalizację zwierzętami społecznymi, walczącymi o władzę, status i seks; fakcie, że czasami jesteśmy skłonni kłamać i oszukiwać, aby wysunąć się przed innych; fakcie, że skrywamy część kierujących nami motywów, a robimy to, by zwieść innych. Okazjonalnie będziemy też korzystać ze „słonia” w odniesieniu do samych naszych skrytych motywacji. Gdy tylko przyznamy istnienie którejkolwiek z tych koncepcji, będzie to wskazanie na pozostałe spośród nich. Są one poukładane w tej samej paczce i podlegają temu samemu tabu.



Ilustracja 1. Stoń w mózgu

Zachowania ludzi rzadko są tym, czym się wydają – to główna zawarta tutaj nauka. Rzecz jasna nie my pierwsi to zauważyliśmy. W ciągu wieków rozmaici myśliciele z lubością dostrzegali na różne, wielkie i mniejsze, sposoby, że nasze działania nie zawsze zgadzają się z rzekomo stojącymi za nimi pobudkami. „Jakże często rumienilibyśmy się przy najszlachetniejszych spośród naszych czynów, gdyby świat znał kierujące nami motywy” – pisał w XVII wieku François de La Rochefoucauld³.

Oczywiście to Sigmund Freud był największym orędownikiem skrytych motywacji. Wysunął ich cały wachlarz, a wraz z nim rozmaite mechanizmy, które miały pomagać w utrzymaniu ich w nieświadomej części umysłu. Mimo to, choć wiele wyjaśnień pojawiających się w tej książce może miejscami trącić Freudem,

³ La Rochefoucauld 1982, s. 89.

trzymamy się w niej głównego nurtu psychologii poznawczej, która odrzuciła większość z jego metod i wiele spośród wysnu-tych przez niego wniosków⁴. Tłumione myśli i konflikt w ramach psyche? Jasne, to część rdzenia naszej pracy. Jednak kompleks Edypa? sny jako wiarygodne źródło danych? Wspomnienia na-byte w łonie matki odkrywane w czasie psychoanalizy? Nic z tych rzeczy nie ma miejsca w naszej opowieści.

Zamiast tego zaczynamy bliżej psychologii ewolucyjnej, czerpiąc z naukowców takich jak Robert Trivers i Robert Kurzban, jak również Robert Wright (tak, sami Robertowie), którzy, w perspektywie darwinowskiej, klarownie i szeroko pisali o samooszukiwaniu. W tym ujęciu ludzki mózg został *zaprojektowany*, aby samemu się oszukiwać i w ten sposób, używając słów Triversa, „lepiej oszukiwać innych”.

Zaczynamy od psychologii ewolucyjnej, ale na niej nie kończymy. Kontynuujemy poszukiwanie ukrytych motywacji w większych strukturach społecznych, czerpiąc inspiracje z Thorsteina Veblena, ekonomisty i socjologa piszącego mniej więcej sto lat temu. Ukuł on sławny termin „konsumpcja na pokaz”, aby wyjaśnić popyt na dobra luksusowe. Jeśli zapytać konsumentów, dlaczego kupili drogi zegarek albo wysokiej jakości torebkę, zwykle przytaczają czynniki materialne, takie jak komfort, estetyka, funkcjonalność. Jednak Veblen argumentował, że w gruncie rzeczy popytem na dobra luksusowe w znacznej mierze kierują pobudki *społeczne* – obnoszenie się z bogactwem. W czasach bliższych współczesności psycholog Geoffrey Miller przytoczył podobne argumenty w ramach perspektywy ewolucyjnej i również z jego pracy czerpiemy pełnymi garściami.

Tak więc w niniejszej książce naszym celem jest nie tylko skatalogowanie różnych, wykazywanych bezwiednie przez ludzi

⁴ Por. uwaga Roberta Wrighta, że: „Koniec końców darwinowskie spojrzenie na podświadomość jest bardziej radykalne niż freudowskie. Źródła samooszukiwania są bardziej liczne, różnorodne i głęboko zakorzenione, zaś linia między świadomością a podświadomością jest mniej wyrazista”, 2010, s. 324.

zachowań, lecz również wysunięcie sugestii, że wiele spośród naszych czcigodnych instytucji (organizacji charytatywnych, przedsiębiorstw, szpitali, uniwersytetów) służy skrytym motywom, obok tych oficjalnych. Z tego też powodu myśląc o wspomnianych instytucjach, *musimy* owe motywy brać pod uwagę, bo w innym wypadku narażamy się na ryzyko radykalnego niezrozumienia sposobu ich działania.

Z tych dociekań wyłoni się obraz gatunku ludzkiego, który strategicznie sam się oszukuje – nie tylko jednostki, ale też społeczeństwo jako całość. Nasze mózgi są ekspertami we flirtowaniu, rywalizowaniu o pozycję społeczną i grze politycznej, podczas gdy „my”, samoświadome ich części, możemy zachować czystość i niewinność naszych myśli.

Podstawowe argumenty

Co najmniej cztery tropy prowadzą do tego samego wniosku – jesteśmy, jak to ujął psycholog Timothy Wilson, „sami dla siebie obcy”:

1. *Mikrosocjologia*. Badając jak ludzie wchodzą w interakcje ze sobą nawzajem w małych grupach, w czasie rzeczywistym i twarzą w twarz, szybko uczymy się doceniać głębię i złożoność naszych zachowań społecznych oraz to, w jak niewielkim stopniu świadomie dostrzegamy, co się dzieje. Zachowania te obejmują śmiech, rumieńce, łzy, kontakt wzrokowy i mowę ciała. W gruncie rzeczy mamy tak nikły introspektywny wgląd w te zachowania, jak również tak małą rozmyślną nad nimi kontrolę, że można całkiem odpowiedzialnie powiedzieć, że to nie „my” tak naprawdę tym kierujemy. Nasze mózgi aranżują te interakcje w naszym imieniu i robią to zaskakująco umiejętnie. Podczas gdy „my” usiłujemy wymyślić, co teraz powinniśmy powiedzieć, mózgi zarządzają śmiech we właściwych momentach, przywołują odpowiednie wyrazy twarzy, w miarę potrzeb utrzymują albo zrywają kontakt wzrokowy,

postawami ciała negocjują terytorium czy status społeczny, a wreszcie reagują na wszystkie te zachowania przejawiane przez naszych partnerów w interakcji.

2. *Psychologia poznawcza i społeczna*. W ostatnich latach studia nad błędami poznawczymi i samooszukiwaniem znacznie zyskały na dojrzałości. Uświadamiamy sobie, że nasze mózgi nie tylko działają w sposób nieprzypadkowy i zagmatwany – są również *przebiegłe*. Intencjonalnie ukrywają przed nami informacje, pomagając nam sfabrykować wiarygodne, prospołeczne pobudki, które posłużą jako przykrywka dla naszych mniej smacznych motywów. Jak to ujmuje Trivers: „Na każdym pojedynczym etapie [przetwarzania informacji] – począwszy od zniekształconego odbioru, przez zniekształcone dekodowanie, organizowanie jej w oparciu o zafałszowaną logikę, po błędne zapamiętywanie, a wreszcie błędne przekazanie innym – umysł nieprzerwanie działa, by zniekształcić przepływ informacji, starając się by wyglądała ona lepiej, niż w rzeczywistości”⁵. Fakt ten (że nie znamy własnych umysłów nawet w przybliżeniu tak dobrze, jak chcielibyśmy sądzić) Emiliy Pronin nazywa *złudzeniem introspekcji*. Za cenę drobnego samooszukania się możemy mieć ciastko i zjeść ciastko – działamy w naszym najlepiej pojętym interesie, nie musząc jawić się jako egoistyczni intryganci, jakimi zwykle jesteśmy.
3. *Prymatologia*. Ludzie są naczelnymi, konkretnie mówiąc małpami. Natura ludzka jest zatem modyfikacją małpiej. Badając grupy naczelnych, dostrzegamy wiele zachowań makiawelicznych: rytuały godowe, dominacja i podległość, pokazy sprawności fizycznej (popisywanie się) i manewry polityczne. Kiedy jednak ktoś nas prosi, byśmy opisali nasze *własne* zachowania (powiedzmy, dlaczego kupiliśmy nowy samochód, albo zerwaliśmy związek), przeważnie przedstawiamy

⁵ Trivers 2011.

naszą motywację jako coś kooperatywnego i prospołecznego. Nawet w przybliżeniu nie przyznajemy się do popisywania się i politycznych manewrów tak często, jak należałoby się tego spodziewać u skłonnych do rywalizacji zwierząt społecznych. Coś tu nie gra.

3. *Zagadki ekonomiczne*. Badając konkretne instytucje społeczne (z pola medycyny, edukacji, polityki, dobroczynności, religii, mediów informacyjnych itd.) zauważamy, że bardzo często rozmiągają się z deklarowanymi celami. W wielu przypadkach to zwykłe niedomagania w samym działaniu. Jednakże w pozostałych instytucje te zachowują się tak, jakby je zaprojektowano do osiągnięcia czegoś innego niż to, do czego chciałyby aspirować. Weźmy przykładowo szkołę. Mówi się, że funkcją szkoły jest nauczanie użytecznych umiejętności i przekazywanie wiedzy. A jednak uczniowie nie pamiętają większości z tego, czego ich nauczono, a znaczna część zapamiętanego materiału nie jest zbyt przydatna. Co więcej, najlepsze badania, jakimi dysponujemy, mówią nam, że szkoły są skonstruowane w sposób, który aktywnie koliduje z procesem uczenia się – przykładowo wczesne wstawanie i częste sprawdziany. (Ta i wiele innych zagadkowych kwestii zostanie omówiona w Rozdziale XIII). I znowu – coś tu nie gra.

Właśnie to skupienie się na makroskalowych kwestiach społecznych stanowi tak naprawdę element najbardziej wyróżniający niniejszą książkę. Cała masa innych myślicieli przyglądała się samooszukiwaniu w kontekście życia osobistego i zachowań indywidualnych. A jednak niewielu zrobiło logicznie nasuwający się krok dalej, by wykorzystać te spostrzeżenia do badań naszych instytucji.

Sedno sprawy polega na tym, że działamy w oparciu o ukryte motywy zbiorowo i publicznie równie często, jak indywidualnie i prywatnie. A kiedy dostateczna ilość naszych skrytych pobudek harmonijnie zaczyna współgrać ze sobą, kończy się to

zbudowaniem stabilnych, długotrwałych instytucji, takich jak szkoły, szpitale, kościoły czy demokracja, które przynajmniej częściowo pomyślano tak, by służyły wspomnianym motywom. Taki właśnie wniosek wysnuł Robin w odniesieniu do medycyny, a podobne rozumowanie można zastosować do wielu innych obszarów życia.

Oto jeszcze jeden sposób, w jaki można na to spojrzeć. Świat jest pełen ludzi działających w oparciu o motywacje, do których raczej nie chcieliby się przyznawać. Zwykle jednak istnieją jakieś grupy o przeciwnych interesach, które chętnie takie motywy wyciągają. Na przykład w czasie kryzysu finansowego z 2008 roku amerykańscy bankierzy postulowali wprowadzenie jakiegoś programu pomocowego, argumentując, że będzie to z korzyścią dla całej ekonomii, dogodnie przemilczając fakt, że tak naprawdę naprostuje to stan ich własnych portfeli. Na szczęście znalazło się wielu, którzy oskarżyli ich o spekulacje. Podobnie w czasie prezydentury Busha ludzie protestujący w USA przeciwko wojnie (większość była liberałami) uzasadniali te wysiłki krzywdami, jakie powoduje wojna. Kiedy jednak prezydentem został Obama, protesty w bardzo wyraźny sposób zelżały, choć nie można było tego samego powiedzieć o wojnach w Iraku i Afganistanie⁶. Pokazało to, że ich motywacja była raczej partyjną niż pacyfistyczną, a konserwatywni krytycy z radością wytknęli im ten rozdzźwięk⁷.

Co jednak, jeśli nasze ukryte motywacje nie wynikają z przynależności do jakiegoś plemienia czy partii? W obszarach życia,

⁶ Podobne sprawy zob. Heaney i Rojas 2015, s. 8.

⁷ A oto inny przykład: kiedy szef policji (lub ogólnie policja) stanowczo zaprzecza, że kwestie rasowe mają jakikolwiek wpływ na pracę funkcjonariuszy w terenie, czemu przeczą statystyki jego własnego wydziału (Glass 2015), osoby rozumiejące psychologię uprzedzeń mogą jedynie przewrócić oczami. Nie tylko istnieje *możliwość*, że policjanci kierują się nieuświadomionymi uprzedzeniami rasowymi, ale wykazano też, że większość z nas (tak policjantów, jak i cywili) *faktycznie* żywi takowe uprzedzenia (Greenwald, McGhee i Schwartz 1998). Jednocześnie trzeba pamiętać, że zarzucanie ludziom uprzedzeń rasowych, płciowych czy klasowych jest relatywnie łatwe, bo w ten sposób można pozyskać punkty w walce politycznej.

w których *wszyscy* jesteśmy skłonni współdziałać w ukrywaniu naszych motywacji, kto zwróci na nie uwagę?

Niniejsza książka próbuje rzucić nieco światła na te mroczne, nieanalizowane aspekty życia publicznego – czcigodne instytucje, gdzie wszyscy mający z nimi coś wspólnego przyjmują strategię samooszukiwania się; rynki, gdzie zarówno kupujący, jak i sprzedający twierdzą, że przedmiotem ich transakcji jest jedna rzecz, podczas gdy ukradkowo staje się nim coś innego. Weźmy dla przykładu scenę artystyczną. Nie chodzi w niej wyłącznie o „docenienie piękna”. Funkcjonuje ona również jako pretekst do nawiązania relacji z ciekawymi ludźmi i rytuałów godowych (sposób na zapoznanie się i pójście do łóżka). W edukacji nie chodzi tylko o nauczanie. W znacznej mierze to sprawa oceniania, ustalania hierarchii i zdobywania zaświadczeń, które później mogą zapewnić akceptację pracodawców. W religii nie chodzi wyłącznie o prywatną wiarę w Boga, czy życie po śmierci, ale o ostantacyjne publiczne *okazywanie religijności*, które pomaga grupie trzymać się razem. We wszystkich tych obszarach nasze ukryte pobudki wyjaśniają zaskakująco wiele z naszych zachowań, a często wręcz większość. Kiedy przechodzimy od słów do czynów, często dokonujemy wyborów, które nadają priorytet ukrytym motywacjom, a nie tym deklarowanym.

Ten tok rozumowania sugeruje, że wiele spośród naszych instytucji jest oszałamiającym marnotrawstwem. Fasada dobrego samopoczucia i współpracy, w ramach której wszyscy korzystają (uczenie dzieci, leczenie chorych, pochwała kreatywności) ukrywa to, że tak naprawdę nasze instytucje są skupiskami gigantycznych pieców wewnątrzgrupowych sygnałów, gdzie cicha rywalizacja pochłania biliony dolarów w dobrach, zasobach i pracy ludzkiej, które każdego dnia zostają tam wrzucone i spalone na popiół, w głównej mierze po to, by się pokazać. Zaznaczmy tu, że instytucje koniec końców *faktycznie* realizują wiele spośród swoich oficjalnych, deklarowanych celów, ale są raczej

mało efektywne, bo równocześnie służą celom, których nikt nie jest skłonny zauważyć.

Może to brzmieć jak pesymizm, ale tak naprawdę to znakomita wiadomość. Jakkolwiek wadliwe są nasze instytucje, to jednak żyjemy w ich otoczeniu, a życie, dla większości z nas, toczy się całkiem nieźle. A zatem jeśli zdołamy precyzyjnie zdiagnozować, co zakłóca ich działanie, może wreszcie uda nam się je zreformować, co sprawi, że nasze życie stanie się jeszcze lepsze.

Oczywiście nie każdego obchodzi jak są skonstruowane wielkie instytucje społeczne. Dlatego bardziej praktyczną korzyścią z przeczytania naszej książki będzie dla wielu ludzi uzyskanie lepszej świadomości sytuacyjnej (termin zapożyczony z wojskowości). Czy to na spotkaniach, czy w kościele, czy wreszcie oglądając polityczny jazgot w telewizji, wszyscy pragniemy lepiej zrozumieć, co się dzieje i dlaczego. Zachowania społeczne człowieka są złożone i często niemal nieodgadnione, jednak ta książka dostarcza konstrukcji, która pomoże czytelnikom nabrać o nich wyobrażenia, zwłaszcza o tych składnikach, które są sprzeczne z intuicją. *Dlaczego ludzie się śmieją? Kto jest najważniejszą osobą w pomieszczeniu (i jak to ustalić)? Dlaczego artyści są seksowni? Dlaczego tak wielu ludzi przechwala się podróżowaniem? Czy ktoś naprawdę, autentycznie wierzy w kreacjonizm?* Jeśli przysłuchamy się temu, co ludzie *mówią* sami o sobie, zwykle zostaniemy zwiedzeni na manowce, bo mają oni strategicznie wpisane w naturę zniekształcone komunikowanie swoich motywów. Jedynie analizując te pobudki i przyglądając się im z perspektywy ludzkich *zachowań*, będziemy w stanie dowiedzieć się, co tak naprawdę kieruje postępowaniem człowieka (zob. Ramka 2).

Ramka 2: Nasza teza w ujęciu łopatologicznym

1. Ludzie oceniają nas nieustannie. Chcą wiedzieć, czy będziemy dobrymi przyjaciółmi, sprzymierzeńcami, kochankami lub przywódcami. Przy tym jedną z ważnych rzeczy, którą oceniają również, są nasze motywacje. Dlaczego zachowujemy się tak, a nie inaczej? Czy mamy na uwadze dobrze pojęte interesy innych, czy też jesteśmy całkowicie samolubni?
2. Jako że inni nas oceniają, staramy się wyglądać dobrze. Podkreślamy więc piękne pobudki i umniejszamy te brzydkie. Ściśle rzecz biorąc to nie kłamstwo, ale i nie całkowita szczerłość.
3. Odnosi się to nie tylko do słów, ale też do myśli, co może się wydawać dziwne. Dlaczego mielibyśmy nie być szczerzy względem samych siebie? Odpowiedź brzmi: dlatego, że nasze myśli nie są tak prywatne, jak nam się wydaje. Na wiele sposobów świadoma myśl stanowi odzwierciedlenie tego, co jesteśmy skłonni powiedzieć innym. Jak to ujmują Trivers: „Oszukujemy samych siebie, by lepiej oszukiwać innych”¹.
4. W wielu dziedzinach życia, zwłaszcza tak spolaryzowanych jak polityka, szybko jesteśmy w stanie wskazać, kiedy motywacje innych są bardziej samolubne, niż sami twierdzą. Jednak w innych obszarach, jak medycyna, wolimy być przekonani, że pobudki wszystkich są piękne. W takich przypadkach wszyscy możemy się w znacznej mierze mylić, zbiorczo, w kwestii tego, co kieruje naszymi zachowaniami.

¹ Trivers 2011.

Struktura książki

Książka jest podzielona na dwie części.

W Części I, „Dlaczego ukrywamy nasze motywy”, przyglądamy się, jak bodźce życia społecznego wypaczają nasze umysły, wywołując niezręczne wygibasy zmierzające do samooszukiwania. W Ewangelii wg św. Mateusza (7, 3) Jezus pyta: „Czemu to widzisz drzazgę w oku swego brata, a nie dostrzegasz belki we własnym?”. Parafrazując, możemy zapytać: „Dlaczegoż to martwisz się myślą w umyśle swego przyjaciela, gdy masz słonia w swoim własnym?”. W części pierwszej naszym zadaniem będzie zmierzyć się ze słoniem w sposób tak bezpośredni, jak to tylko możliwe – spojrzeć mu w oczy, nie mrugając ani nie odwracając wzroku.

W Części II, „Ukryte motywy w życiu codziennym”, używamy uzyskanego w ten sposób zrozumienia słonia, by rozebrać na części szeroki wachlarz ludzkich zachowań, zarówno w niewielkiej, osobistej skali, jak i w kontekście naszych szeroko działających instytucji. Dowiemy się, że sprawy zwykle nie wyglądają naprawdę tak, jak się wydaje, patrząc na nie powierzchownie.

Słowo ostrzeżenia

Dla tych z nas, którzy chcą zrozumieć świat, niepokojąca jest myśl, że nasze mózgi mogą nas oszukiwać. Rzeczywistość oszłamia w wystarczającym stopniu, nawet bez słonia zakłócającego nasz ogląd. Jednak idee zawarte w tej książce niosą ze sobą jeszcze poważniejsze utrudnienie, dlatego trudno się z nich publicznie cieszyć. Zastanów się jak pewne idee są w naturalny sposób bardziej zaraźliwe niż inne. Gdy przykładowo teoria podkreśla altruizm, współpracę i inne motywacje, dzięki którym czujemy się dobrze, ludzie w naturalny sposób chcą działać zgodnie z nimi, może nawet wykrzykują je z okien: „Pracując wspólnie

możemy osiągnąć wielkie rzeczy!'. Uczestniczenie w czymś tak inspirującym przemawia zarówno do mówców, jak i słuchających. To przepis na idee, które przyciągają wielką publiczność i zbierają owacje na stojąco: uświęcone wielowiekową tradycją przesłania kazań, prelekcje TED, przemówienia z okazji wręczenia dyplomów i orędzia prezydenckie. Z kolei wiele innych idei musi brnąć w górę stromego stoku i być może nigdy nie zyskają szerszej akceptacji. Gdy taka myśl podkreśla rywalizację i inne brzydkie motywacje, ludzie w zrozumiwały sposób niechętnie ją dzielą. Momentalnie wysysa całą energię w pomieszczeniu. Jak obaj niżej podpisani autorzy przekonali się na własnej skórze, coś podobnego potrafi autentycznie rozwalić wieczorne przyjęcie.

W świetle tego, co opisaliśmy powyżej, konieczne trzeba podkreślić jaki jest nasz punkt wyjścia. Linia pomiędzy cynizmem a mizantropią (między myśleniem źle o ludzkich *motywach* a myśleniem źle o *ludziach* jako takich) często jest rozmyta. Chcemy zatem, by czytelnicy w pełni rozumieli, że choć możemy być sceptyczni jeśli chodzi o kierujące ludźmi pobudki, to kochamy ludzi jako istoty (ba, wielu spośród naszych najlepszych przyjaciół to ludzie!). Nie próbujemy tu zdyskredytować naszego gatunku, ani przytrzeć ludziom nosa, pokazując im ich własne wady. Po prostu poświęcamy nieco czasu, by eksplorować tę część ludzkiej natury, która rzadko gości na ekranach telewizorów. Koniec końców wątpimy, by szczere badanie w sposób znaczący zmniejszyło nasze przywiązanie do tych znakomitych istot. Jeśli mamy być całkiem szczerzy sami ze sobą (i w zgodzie z tezą tej książki), to musimy przyznać, że istnieje ryzyko, iż będziemy musieli zmierzyć się z naszymi ukrytymi motywami. Istoty ludzkie same się oszukują, bo okłamywanie się jest użyteczne. Pozwala nam zbierać owoce samolubnych zachowań, gdy równocześnie innym prezentujemy się jako całkowicie pozbawieni egoizmu. Pomaga nam wyglądać lepiej niż w rzeczy-

wistości. A zatem zmierzenie się z naszymi złudzeniami musi (przynajmniej częściowo) podkopać sam sens ich funkcjonowania. Istnieje bardzo realny sens w tym, że lepiej by dla nas było, gdybyśmy nie zdawali sobie sprawy o co tak naprawdę chodzi.

Jednak postrzegamy ten wybór (czy lepiej jest spojrzeć do swojego wnętrza i zmierzyć się ze słońcem, czy może odwrócić wzrok) jako podobny do tego, jaki Morfeusz daje Neo w *Matrixie*. „Potem” – ostrzega trzymając niebieską pigułkę w jednej, a czerwoną w drugiej – „nie będzie odwrotu. Jeśli weźmiesz niebieską, sprawa się zakończy i obudzisz się w swoim łóżku, wierząc w to, w co będziesz chciał wierzyć. Jeśli weźmiesz czerwoną, zostaniesz w Krainie Czarów, a ja pokażę ci jak głęboko sięga królicza nora”⁸.

Jeśli kota zabiła ciekawość, to Kevin i Robin będą martwymi kotami. Zwyczajnie nie potrafimy się oprzeć ofertom takim jak ta. Wybieramy czerwoną pigułkę i mamy nadzieję, że Ty, drogi czytelniku, myślisz podobnie.

⁸ The Wachowskis 1999.