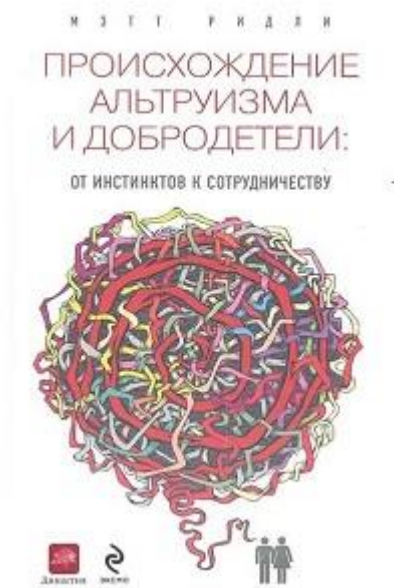


## Мэтт Ридли. Происхождение альтруизма и добродетели

Новая книга известного ученого и журналиста Мэтга Ридли «Происхождение альтруизма и добродетели» содержит обзор и обобщение всего, что стало известно о социальном поведении человека за тридцать лет. Одна из главных задач 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? Ссылку на книгу я нашел в [Авинаш Диксит, Дэвид Рейли и Сьюзан Скит. Стратегические игры](#).

Мэтт Ридли. Происхождение альтруизма и добродетели. – М.: Эксмо, 2013. – 336 с.



Купить цифровую книгу в [ЛитРес](#), бумажную книгу в [Ozon](#) или [Лабиринте](#)

### Пролог. В котором некий русский анархист бежит из тюрьмы

Согласно Гексли, 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 удается 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.

Петр Алексеевич Кропоткин отказывался признавать, что эгоизм — наследие животных, а нравственность — цивилизации. Он рассматривал сотрудничество как древнюю традицию, присущую как животным, так и человеку. Кропоткин 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. Если жизнь — конкурентная борьба, почему в ней так много сотрудничества?

Основная мысль книги: 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. 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.

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

Пчелиный улей и муравейник с незапамятных времен являлись излюбленной метафорой, описывающей взаимодействие между людьми. 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 период.

Поиск примеров сотрудничества привел нас к русской матрешке. Гены объединяются, чтобы образовать хромосомы, хромосомы — чтобы образовать геномы, геномы — чтобы образовать сложные клетки, сложные клетки — чтобы образовать организмы, а организмы — чтобы образовать колонии.

В середине 1960-х годов в биологии произошла настоящая революция, главными зачинщиками которой стали Джордж Уильямс и Уильям Гамильтон. 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.

Однако бунт отдельных генов (например, раковых клеток), как правило подавляется встроенными предохранительными механизмами.

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

Преимущества общества обеспечиваются разделением труда. Совместные усилия в совокупности дают лучший результат, чем если бы каждый являлся универсалом. Мы воздерживаемся только от одной специализации (которая есть у общественных насекомых) — 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 отличает нас от всех других социальных существ.

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. Современные экономисты согласны со Смитом: экономическим развитием наш мир целиком и полностью обязан кумулятивным эффектам разделения труда, распределяемым рынками и стимулируемым новыми технологиями.

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.

Разделение труда существует с первобытного общества. Мужчина добывает редкое, но богатое белком мясо, а женщина 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.

Общество способно быть **большим**, нежели просто совокупностью составляющих его частей. Но как возникло в природе такое свойство человека? Согласно наиболее убедительной гипотезе, все дело в реципрокности (взаимности). Или, по словам Адама Смита, «в склонности к торговле, к обмену одного на другое».

## Глава третья. В которой компьютеры учатся сотрудничеству

Доброе отношение людей друг к другу обосновывается [теорией игр](#), а именно дилеммой заключенного. Игра применима везде, где имеет место конфликт между личными интересами и общим благом. Дилемма заключенного представляет собой очевидный пример того, как добиться сотрудничества эгоистов — не зависящего ни от запретов, ни от моральных ограничений, ни от этического императива.

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 простофилю»), 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.

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.

Теория игр родилась в 1944 году в плодovitом, но «бесчеловечном» мозгу венгерского гения Джона фон Неймана. А в 1951 году Джон Нэш выдвинул идею равновесия. Равновесие возникает тогда, когда стратегия каждого игрока является оптимальной реакцией на стратегии, принятые другими игроками, и отклоняться от выбранной стратегии не выгодно никому.

Однако, эгоизм не является рациональным решением, если... Если игра повторяется неоднократно. Инженер-генетик Джон Мейнард Смит полагал, что биология может использовать теорию игр не менее эффективно, чем экономика. 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.

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. Анатолий Рапопорт, канадский политолог, 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.

Успех «Око за око» объясняется присущей ей комбинацией качеств. 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.

Частое использование взаимности в обществе, возможно, есть неотъемлемая часть самой человеческой природы. Это инстинкт. Естественному отбору вздумалось дать нам возможность извлекать из социального образа жизни максимум.

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

Чем больше новая кора головного мозга, тем больше группа, свойственная данному виду. Люди живут в сообществах по 150 человек.

Важнейший ингредиент взаимности — репутация. 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.

«Око за око» 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. Благодаря стратегии «Око за око» дилемма заключенного из игры с нулевой суммой превращается в игру с ненулевой суммой.

С увеличением группы выгоды от кооперации все менее доступны, а препятствия, стоящие у нее на пути, все серьезнее. Роб Бойд утверждает: взаимность может развиваться если существует механизм наказания не только предателей, но и тех, кто предателей не наказывает. В крупных группах есть и

другой способ борьбы с халявщиками: мощь социального остракизма. 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.

Из всех существ на планете, наиболее полно удовлетворяющих критериям турнира по дилемме заключенного – многократно встречаться, распознавать друг друга и помнить исход предыдущих встреч – люди. Возможно, именно это и делает нас столь особенными: мы сильны в альтруизме, как никто другой.

**Глава пятая. В которой объясняется человеческая щедрость во всем, что касается пищи**  
Еда — занятие общественное, пищей мы делимся с другими. Делать это — самый бескорыстный из наших поступков, это сама основа общества. Сексом мы не делимся: мы ревнивые, скрытные собственники.

Люди — самые плотоядные из всех приматов. Приматы, полагают знатоков, охотятся не ради пищи. Они делают это по социальным и репродуктивным причинам. Как только добыча будет поймана, часть отдадут самке. И — сюрприз! — последняя, как правило, спаривается с тем, кто оказался особенно щедрым.

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.

Равноправие в вопросах еды свойственно не только нам, но и шимпанзе (но не другим приматам). [Франс де Ваал](#) изучал бонобо — карликовые шимпанзе — в Центре исследования приматов Йеркса в Атланте. Он показал, что обезьянам известно понятие обмена и взаимности.

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

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.

В разгар ледниковых периодов — от 200 000 до 10 000 лет назад — трава покрывала большую часть суши. Северные травянистые территории известны под 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.

Мамонтовая степь представляла собой территорию с плотным травянистым покровом, характеризующую и, возможно, даже созданную мамонтами. 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 тайгу.

Люди убивали мамонтов не 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.

Если крупной добычей нужно делиться, почему охотники-собиратели вообще дают себе труд что-то делать? В поисках ответа на этот вопрос антропологи обратились 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 первобытных племенах: 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.

Маршалл Салинз 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 дзен-буддизмом. Они трудятся достаточно усердно, чтобы удовлетворить различные стремления и нужды, а затем останавливаются, дабы в дальнейшем не возбудить зависти окружающих.

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.

### Глава седьмая. В которой эмоции спасают нас от рационального идиотизма

В статье о взаимном альтруизме [Роберт Триверс](#) выдвинул идею: эмоции являются посредниками между нашей внутренней расчетливостью и внешним поведением. Далекий от истинного альтруизма кооперативный человек просто-напросто преследует долгосрочные, а не сиюминутные личные интересы. «Рациональным идиотом» назвал экономист 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 окружающих.

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. 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 (подробнее см. [Пол Экман. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь](#)). Столь легко обнаруживаемые эмоции явно идут на пользу нашему виду — они обеспечивают доверие.

Модель обязательств, предложенная Робертом Фрэнком, 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.

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

Во всех обезьяньих обществах сотрудничество встречается почти исключительно в контексте конкуренции и агрессии. У самцов оно — способ побеждать в драках.

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... Общепризнанно, что мы уникальны. Но ничего уникального в том, чтобы быть уникальным, нет. Каждый вид уникален по-своему».

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. В этом ряду выделяются человек, шимпанзе и дельфин афалина. Ричард Коннор и его коллеги изучают последних уже 10 лет и полагают, что взаимоотношения между дельфинами — 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.

По Ричарду Рэнгэму, смертельная межгрупповая жестокость, вероятно, представляет собой характерную особенность, которую мы разделяем с шимпанзе. Но люди привнесли в нее нечто новое

— оружие. Как и шимпанзе, мы — ксенофобы. Для всех наших дописьменных и современных обществ характерен некий «враг», концепция «мы и они». 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. Там же, где социальную единицу составляет группа находящихся в близком родстве мужчин (как у шимпанзе), вражда и набеги приобретают хронический характер.

Если бы мы оказались сродни дельфинам и жили в открытых обществах, то 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.

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

Попытки представить естественный отбор не на уровне индивида, а на уровне рода или племени, т.е. в виде группового отбора, заканчивались неудачно. Эгоизм, подобно вирусу, распространяется внутри любого вида или группы, практикующих ограничение в интересах более крупного сообщества. Индивидуальные стремления всегда преобладают над коллективным ограничением. На сегодняшний день среди животных или растений не найдено ни одного убедительного примера практики группового отбора.

Впрочем, не так давно биологи стали думать, 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 с Питером Ричерсоном предлагают отбросить реципрокность и поискать другие объяснения сотрудничества. Например, конформизм.<sup>1</sup> Людей удивительно легко уговорить выбрать наиболее абсурдный и опасный путь, приведя один-единственный довод: мол, так делают все остальные. 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.

Какое преимущество конформизм дает людям? Ученые предположили: поскольку для нашего вида характерны сильные различия в образе жизни, следовать традиции «будучи в Риме, поступай, как римлянин» совершенно разумно. Конформистская передача культуры — один из способов гарантии: вы делаете то, что работает в данном конкретном месте. Вы наследуете склонность копировать своих соседей.

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».

В 1950-х годах американский психолог Соломон Аш провел серию экспериментов, посвященных конформности. 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

---

<sup>1</sup> [Конформность](#) — изменение в поведении или мнении человека под влиянием реального или воображаемого давления со стороны другого человека или группы людей.

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 убеждения.

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 никудашным ни казался сюжет. Более того, есть некоторые вещи — например мода на одежду, — где правильный выбор определяется исключительно мнением других.

Ту же мысль высказал специалист по теории вычислительных систем [Герберт Саймон](#). Он предположил, что наши предки преуспевали при условии социальной «послушности» — 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 самостоятельно.

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 интересах.

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.

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

Торговля — это выражение разделения труда. В первобытном обществе, если каждое племя делало то, что умело лучше всего, и обменивало результаты своего труда на результаты труда другого племени, оба только выигрывали. И посредники тоже. Коммерция — изобретение отнюдь не современное. 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. Торговля, специализация, разделение труда и сложные системы натурального обмена являлись частью жизни охотников-собирателей.

Если торговля предшествует праву, тогда весь домик из философских карт рухнет. Джереми Бентам говорил: «До законов не было собственности. Уберите законы, и право собственности прекратится». Но это шиворот-навыворот! Правительство, закон, правосудие и политика возникли гораздо позже торговли.

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

Во всей науке об обществе имеется всего одна теория, которая и верна, и нетривиальна одновременно. Это закон [сравнительного преимущества](#) Давида Рикардо. Он 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.

Изобретение торговли 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.

### Глава одиннадцатая. В которой выясняется, что жить в гармонии с природой труднее, чем ожидалось

Если специально не напоминать о жестокости дикой природы, люди склоны романтизировать ее, замечая благожелательность и закрывая глаза на порочность. С тем же снисходительным сентиментализмом мы относимся и к аборигенам. Это — чистой воды лицемерие. Мы часто призываем к нравственности, но гораздо реже сами руководствуемся ее принципами. Охрану природы нам больше нравится проповедовать, чем практиковать.

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.

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.

Почему же мы уничтожаем окружающую среду? Экологический ущерб вызван все той же дилеммой заключенного. Проблема сводится к тому, чтобы заставить двух эгоистов сотрудничать в интересах общего блага и воздержаться от искушения извлечения выгоды за счет других. Каждый раз, когда кто-то вводит очередное ограничение, он только играет на руку менее сознательным индивидам. Моя сдержанность предоставляет кое-кому дополнительные возможности.

Специалисты по охране природы призывают к изменениям в человеческой природе, наивно воображая, будто от нашего инстинктивного эгоизма можно избавиться настойчивыми призывами быть хорошими. Чтобы придать своему воплю дополнительное правдоподобие, экологи указывают, насколько естественна была такая добродетель для наших «диких» предков. Однако, это не так. Инстинктивной экологической этики, то есть врожденной склонности к ограничению, его развитию и практике, у нашего вида нет.

Глава двенадцатая. В которой обнаруживается вся неполноценность правительств  
Дилемма заключенного, в которую играют много людей одновременно, называется «трагедией общин». В обществе, которое верит в свободу использования общинных земель, каждый стремится извлечь для себя максимальную выгоду. Это ведет ко всеобщему краху. Ресурсы, предполагающие открытый доступ для всех, катастрофически уязвимы для чрезмерной эксплуатации со стороны «халявщиков».

В 1970-е годы единственное решение трагедий общин — реальных или воображаемых — видели в национализации. Этот рецепт привел к катастрофе. 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. 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.



Что касается оросительных систем в Азии, то здесь урон, нанесенный [благими намерениями государства](#), еще очевиднее. Непальские оросительные системы, управляемые государственным сектором, имеют урожайность на 20% меньше, чем принадлежащие земледельцам. Налицо явная недооценка способности местного населения управлять собственными системами, и переоценка собственной способности делать это.

Куда ни глянь, экологические проблемы третьего мира оказываются следствием нечеткости в правах собственности. 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 причиной.

Как же так получилось, что мы истребили мегафауны Северной и Южной Америк, Австралии, Новой Гвинеи, Мадагаскара, Новой Зеландии и Гавайев? Животные движутся, а оросительные системы — нет. Ключ к решению проблемы — утверждение собственности. Ценные живые ресурсы в тропических лесах обычно используются бережнее, если они не двигаются. Согласно [Джареду Даймонду](#), жители Новой Гвинеи проявляют природоохранную этику только в тех случаях, если права принадлежат отдельным людям.

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. Частная собственность, как правило — друг охраны природы, государственная регуляция — враг.

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. 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.

## Глава тринадцатая. В которой автор неожиданно и храбро делает политические выводы

Наша психика создана эгоистичными генами, но устроена таким образом, чтобы быть социальной, благонадежной и сотрудничающей. Этот парадокс я и старался объяснить в своей книге. Я также 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.

Тенденция человеческих обществ разбиваться на конкурирующие группы способствовала формированию психики, чересчур склонной к предрассудкам и геноцидной вражде. Доверие оказывается формой жизненно необходимого социального капитала, как деньги — форма капитала действительного. «Буквально каждая коммерческая транзакция содержит внутри себя элемент доверия», — убежден экономист [Кеннет Эрроу](#).

Доверие и недоверие питают друг друга. Как утверждал Роберт Патнэм, 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 сообщества.

Философский спор под названием «совершенствование человека» не окончен. 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](#).

Вслед за Дарвиным, если равновесие природы не было создано сверху, а возникло из своего исторического низа, тогда нет причин полагать, что природа окажется гармоничным целым. Джеймс Кук посетил Таити в 1769 г. спустя год после открытия острова, и вернулся с подобными рассказами о богатой, легкой и спокойной жизни островитян. Они не знали стыда, распри, тяжелого труда, холода, голода. Однако, 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.

Антрополог Франц Боас впал в другую крайность — культурный детерминизм — и признавал только влияние культуры. Чтобы доказать свою правоту, ему требовалось продемонстрировать чистую доску Джона Локка. При надлежащей культуре, говорил он, мы могли бы создать общество без зависти, без иерархии.

В своем автобиографическом отчете о китайской революции — «Дикие лебеди» — Юн Чжан приводит идеальное объяснение причины, по которой коммунизм потерпел крах: он не смог изменить человеческую природу. 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». Карл Маркс разработал социальную систему для ангелов, и она потерпела крах потому, что мы — звери.

Я не настолько наивен, чтобы думать, будто правительство вообще не нужно. Но я сомневаюсь в необходимости власти, которая диктует самые мельчайшие подробности жизни и огромной блоху сидит на спине нации.

#### Литература на русском языке

Брейли Р., Майерс С. [Принципы корпоративных финансов](#). — М.: Олимп-Бизнес, 2007. — 1008 с.

Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом. — СПб.: Экономическая школа, 1998. — 399 с.

Докинз Р. Расширенный Фенотип: длинная рука гена. — М.: Астрель, 2010. — 512 с.

Докинз Р. [Эгоистичный ген](#). — М.: Мир, 1993. — 318 с.

Кропоткин П.А. Взаимопомощь как фактор эволюции. — М.: Самообразование, 2011. — 256 с.

Линкер С. Язык как инстинкт. — М.: Едиториал УРСС, 2009. — 456 с.

Мальтус Т. Р. Опыт о законе народонаселения. — М.: Директ-Медиа, 2007. — 461 с.

Руссо Ж. Ж. [Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми](#) // Трактаты. — М.: Наука, 1969. — 710 с.

Ролз Дж. Теория справедливости. — СПб.: ЛКИ, 2010. — 536 с.

Салинз М. Экономика каменного века. — М.: ОГИ, 1999. — 296 с.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.

Стюарт, Д. Шайка воров с Уолл-стрит. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 624 с.

Чжан, Юн. Дикие лебеди — СПб.: Издательство Ивана Лимбаха, 2008. — 664 с.