

ПАСКАЛЬ БУАЙЕ



# АНАТОМИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ СООБЩЕСТВ



*Как сознание определяет  
наше бытие*



**АНО**  
АЛЬПИНА НОН-ФИКШН

  
ЭВОЛЮЦИЯ





Вы смогли скачать эту книгу бесплатно и легально благодаря проекту **«Дигитека»**. [Дигитека](#) — это цифровая коллекция лучших научно-популярных книг по самым важным темам — о том, как устроены мы сами и окружающий нас мир. Дигитека создается командой научно-просветительской программы [«Всенаука»](#). Чтобы сделать умные книги бесплатными, достойно вознаградив авторов и издателей, Всенаука организовала всенародный сбор средств.

Мы от всего сердца благодарим всех, кто помог освободить лучшие научно-популярные книги из оков рынка! Наша особая благодарность — тем, кто сделал самые значительные пожертвования (имена указаны в порядке поступления вкладов):

Дмитрий Зимин  
Екатерина Васильева  
Зинаида Стаина  
Майя Багрянцева  
Иван Пономарев  
Николай Кочкин  
Яков Пагис  
Сергей Вязьмин  
Сергей Попов  
Алина Федосова  
Роберт Имангулов  
Алексей Волков  
Маргарита Кирюшина  
Руслан Кундельский  
Иван Брушлинский  
Евгений Шевелев  
Максим Кузьмич  
Сергей Соловьев

Мы также от имени всех читателей благодарим за финансовую помощь Фонд поддержки культурных и образовательных проектов «Русский глобус».

*Этот экземпляр книги предназначен только для личного использования. Его распространение, в том числе для извлечения коммерческой выгоды, не допускается.*

*Луи и Клер, издалека*

# **MINDS MAKE SOCIETIES**

**HOW COGNITION EXPLAINS THE WORLD HUMANS CREATE**

Pascal Boyer

Yale

UNIVERSITY PRESS

*New Haven and London*

ПАСКАЛЬ БУАЙЕ

# АНАТОМИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ СООБЩЕСТВ

*Как сознание определяет  
наше бытие*

Перевод с английского



Москва  
2019

УДК 159.922

ББК 88.52

Б90

Переводчик Петр Дейниченко  
Научный редактор Яна Шурупова  
Редактор Владимир Потапов

**Буайе П.**

Б90

Анатомия человеческих сообществ. Как сознание определяет наше бытие / Паскаль Буайе ; Пер. с англ. — М.: Альпина нон-фикшн, 2019. — 436 с.

ISBN 978-5-00139-189-0

Ничто не мешает нам описывать и объяснять человеческие сообщества так же точно и столь же успешно, как и все прочее в мире, используя научный инструментарий. Так рассуждает эволюционный психолог Паскаль Буайе в этой новаторской книге.

Сопоставляя последние достижения эволюционной биологии, психологии, генетики, экономики и других научных дисциплин, автор представляет новый взгляд на устройство человеческих обществ. Буайе убедительно доказывает, насколько значимую роль когнитивные процессы играют в том, как люди выстраивают иерархии, семейные и гендерные нормы, как возникают межгрупповые конфликты и этнические стереотипы.

В фокусе его внимания находится принципиальный вопрос: как выработанные в ходе эволюции способности и предрасположенности человека объясняют то, как мы живем в обществе? И почему данные естественных наук критически важны для понимания исторических событий и социальных процессов?

УДК 159.922

ББК 88.52

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [tylib@alpin.a.ru](mailto:tylib@alpin.a.ru).*

ISBN 978-5-00139-189-0 (рус.)

ISBN 978-0-300-22345-3 (англ.)

© 2018 by Pascal Boyer

© Издание на русском языке, перевод, оформление.

ООО «Альпина нон-фикшн», 2019



## **Просветительский фонд «Эволюция»**

основан в 2015 году сообществом  
российских просветителей.

Цель фонда — популяризация научного  
мировоззрения, продвижение здравого смысла  
и гуманистических ценностей,  
развитие науки и образования.

Одно из направлений работы фонда —  
поддержка издания научно-популярных книг.  
Каждая книга, выпущенная при содействии  
фонда «Эволюция», тщательно  
отбирается серьезными учеными.

Критерии отбора — научность содержания,  
увлекательность формы  
и значимость для общества.

Фонд сопровождает весь процесс создания  
книги — от выбора до выхода из печати.  
Поэтому каждое издание библиотеки фонда —  
праздник для любителей  
научно-популярной литературы.

Больше о работе просветительского  
фонда «Эволюция»  
можно узнать по адресу  
**[www.evolutionfund.ru](http://www.evolutionfund.ru)**



# ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 7

## Введение

*Человеческое общество в зеркале естественных наук* 9

## ШЕСТЬ ПРОБЛЕМ НОВОЙ НАУКИ 45

### 1

Что лежит в основе межгрупповых конфликтов?  
*Почему приверженность «своим» — не инстинкт, а расчет* 47

### 2

Зачем нужна информация?  
*Здравый ум, странные поверья и безумие толп* 87

### 3

Почему существуют религии?  
*...и почему они возникли не так уж давно?* 121

### 4

Что такое естественная семья?  
*От секса к родству и доминированию* 159

### 5

Как может общество быть справедливым?  
*Как взаимодействие умов создало честность, торговлю  
и явный конфликт между ними* 205

### 6

Может ли наш разум постичь общество?  
*Координация, фолк-социология и естественная политика* 255

## Заключение

*Познание и коммуникация создают традиции* 305

Примечания 345

Библиография 363

Благодарности 425

Предметно-именной указатель 427

# Предисловие

Множество неповторимых черт, которые отличают человеческий род, — это результат нашей долгой эволюционной истории. К числу этих уникальных признаков относится способность людей создавать сложные и внешне очень непохожие сообщества. Сегодня ученые, сопоставляя последние достижения различных наук, пытаются объяснить многие особенности этих сообществ, в частности то, как люди создают иерархии, семейные и гендерные нормы, экономические системы, как возникают межгрупповые конфликты, нормы морали и многое другое. О многообещающих первых шагах этого научного движения рассказывается в этой книге.

Новый взгляд на человеческие общества — это не вспышка вдохновения и не принципиально новая теория общества. Наука работает не так. Моя книга, скорее, представляет собой подборку данных из разных областей науки — эволюционной биологии, когнитивной психологии, археологии, антропологии, экономики и многих других. Это не столько общая теория общества, сколько подход, позволяющий получить конкретные ответы на конкретные вопросы. Почему люди хотят, чтобы общество было справедливым? Существует ли естественная форма семьи? Что заставляет мужчин и женщин вести себя по-разному? Почему существуют религии? Почему люди участвуют в межгрупповых конфликтах? И это далеко не все вопросы.

Каждая глава основной части книги посвящена одному из этих фундаментальных вопросов. В каждой главе я объясняю, как новые науки об обществе могут неизвестным прежде и неожиданным

образом рассматривать эти ключевые проблемы, что, конечно же, не означает, что на вопросы, вынесенные в названия глав, я даю окончательные ответы. Вы не найдете здесь и обзора всего, что уже было написано об этих проблемах, — для каждой из них вряд ли хватило бы целой книги.

По большей части упоминаемые здесь открытия и идеи принадлежат другим людям. Я лишь связал воедино элементы нового подхода к человеческим обществам. Многочисленные ссылки призваны не только воздать должное авторам, но и указать любознательному читателю на лучшие новейшие исследования. Примечания в конце книги представляют собой ссылки на эти источники. Чтобы они не отвлекали от сути, в них нет никакого иного материала.

## ВВЕДЕНИЕ

### *Человеческое общество в зеркале естественных наук*

ПОЧЕМУ ОБЩЕСТВО ДОЛЖНО ПРЕДСТАВЛЯТЬ СОБОЙ ЗАГАДКУ? Ничто не мешает нам описывать и объяснять человеческие сообщества так же точно и столь же успешно, как и все прочее в мире. И есть все основания надеяться, что мы способны понять происходящие в них процессы, оказывающие огромное влияние на нашу жизнь. А поскольку нет лучшего способа понять мир иначе как с помощью науки, крайне желательно было бы с помощью научного инструментария разобраться, что же происходит в человеческих сообществах.

До недавнего времени эта работа не велась. И не потому, что никто не предпринимал попыток. Исследователи общественной сферы веками собирали и сравнивали сведения о разных группах людей. Сопоставляя события, происходившие в разных местах и в разные эпохи, они пытались извлечь из этих сведений смысл и порой случайно нащупывали общественные и исторические закономерности, ясностью не уступающие законам природы. Во многих случаях — от Ибн Халдуна и Монтескье до Токвиля, Адама Смита, Макса Вебера, а также многих других — эти усилия оказывались интригующими и поучительными. Но говорить о поступательном прогрессе не приходилось.

Однако ситуация меняется в значительной мере из-за того, что на стыке ряда наук, в том числе эволюционной биологии, генетики, психологии и экономики, формируется целостное понимание человеческого поведения. За последние несколько десятилетий представители различных областей науки далеко продвинулись в попытках объяснить некоторые важнейшие особенности, отли-

чающие людей от других видов, в частности то, как люди выстраивают и организуют свои сообщества. Главной причиной этого прогресса стал радикальный отход от традиции. В какой-то момент представители общественных наук совершили роковую ошибку, посчитав, что для их предмета психология и теория эволюции не имеют никакого значения. Считалось, что для понимания истории и общества не обязательно много знать о том, как эволюционировали люди и как функционируют их организмы. Эта точка зрения основывалась на том, что естественные науки могут открыть нам массу интереснейших подробностей о людях, о том, почему у нас есть сердце и легкие, как мы перевариваем пищу и размножаемся, но не в состоянии объяснить, почему люди шли на штурм Зимнего дворца или топили ящики с чаем в Бостонской гавани.

Но это было большим заблуждением. Как оказалось, данные психологии и эволюционной биологии, а также других эмпирических наук критически важны для объяснения подобных событий и общественных процессов в целом. За последние полвека научное изучение человечества значительно продвинулось, накопив рекордное количество знаний о работе человеческого мозга, о том, как формируются живые организмы в ходе эволюции. Кроме того, были построены формальные модели взаимодействий между людьми и установлено, как эти локальные взаимодействия могут возбуждать глобальные процессы.

То, что мы когда-нибудь придем к такому более целостному взгляду на человеческое общество, предсказывали и ранее<sup>1</sup>. Но лишь недавно изучение того, как люди формируют группы и управляют ими, обрело черты настоящей науки. И хотя нам еще предстоит найти ответы на множество трудных вопросов и обескураживающих загадок, уже получены и удивительно ясные результаты.

#### КАКОГО РОДА ВОПРОСАМ МЫ ХОТИМ НАЙТИ ОБЪЯСНЕНИЕ?

Никогда не следует начинать с теории. Вместо изложения базовых принципов и умозаключений позвольте мне предложить вашему



вниманию коллаж, разнородный, фрагментарный и неорганизованный перечень феноменов, объяснение которым мы хотели бы получить от настоящей общественной науки.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ТАК ЧАСТО ВЕРЯТ В ТО,  
ЧЕГО НЕТ НА САМОМ ДЕЛЕ?

Огромное количество людей по всему миру верит в то, что другие считают явным абсурдом. Список того, что в одном месте считают разумным, а в другом — полной чушью, неисчерпаем. Одни опасаются, что чужаки могут похитить их пенис, другие надеются с помощью заклинания навести любовные чары на незнакомца. Люди передают друг другу самые разные слухи и городские легенды. Кто-то убежден, что эпидемию СПИДа вызвали спецслужбы. Другие полагают, что болезни и несчастья насылаются с помощью колдовских заклинаний. Может показаться, что человеческий ум чрезвычайно уязвим перед напором низкокачественной информации и, похоже, прогресс науки и техники мало что изменил в этом отношении.

ПОЧЕМУ ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ ПОЛИТИЧЕСКОЕ  
ДОМИНИРОВАНИЕ?

Сказано: человек рождается свободным, но повсеместно он в оковах. Почему люди терпят чье-то господство? Кажется, социологи могли бы попытаться объяснить, каким образом политическое доминирование возникает и продолжает существовать среди людей. Следовало бы объяснить, почему на протяжении почти всей истории Китая народ повиновался императорам, откуда брало начало восторженное восприятие националистической демагогии в Европе XX в., безропотное принятие тоталитарных коммунистических режимов на протяжении семидесяти лет и готовность терпеть диктаторов-клептократов во многих государствах современной Африки. Если верно, что история донныне существующих сообществ — это история власти королей, военных лидеров, элит,

тогда возникает вопрос: что именно делает их господство возможным и устойчивым?

### ПОЧЕМУ ДЛЯ ЛЮДЕЙ ТАК ВАЖНА ЭТНИЧЕСКАЯ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ?

По всему миру люди причисляют себя к какой-либо группе, об этом свидетельствует вся письменная история человечества. Чаще всего это этнические группы, происхождение которых возводится к общим предкам. Люди с готовностью воспринимают мир как антагонистическую игру между своей и чужими этническими группами. Это служит оправданием любых типов сегрегации и дискриминации и легко приводит к розни и даже войне. Почему люди не в силах противиться подобным идеям и, кажется, готовы заплатить любую цену, чтобы одержать верх в этнической конкуренции?

### ЧТО ДЕЛАЕТ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН РАЗНЫМИ?

Во всех человеческих сообществах имеются характерные гендерные роли, то есть общие представления о типичном поведении женщин и мужчин. Как возникают эти представления? Как они соотносятся с анатомическими и физиологическими отличиями? И наконец, почему характерные гендерные роли так часто связаны с различиями во власти и влиянии?

### ВОЗМОЖНЫ ЛИ ИНЫЕ МОДЕЛИ СЕМЬИ?

В связи с гендерными ролями в современном обществе ведутся серьезные споры о правильной или нормальной форме семьи. А существует ли она вообще? Детям нужны родители, но сколько, каких, в какой конфигурации? Такие споры часто принимают идеологический оборот, но не апеллируют к научным фактам. Что говорит наука о разнообразии и общих чертах форм семьи? Есть ли основания считать одни из форм наиболее жизнеспособными и какие проблемы с ними связаны?

### ПОЧЕМУ ЛЮДИ НЕ СКЛОННЫ К СОТРУДНИЧЕСТВУ?

Люди тратят массу энергии на конфликты — межличностные и групповые. Их частота и природа, вероятность их перехода в насильственную форму сильно различаются в разных местах планеты. Чем объяснить такие различия? Не являются ли такие конфликты неизбежным следствием человеческой природы? Например, многие привыкли думать, что человеку присущи агрессивные порывы, которые нужно выпускать на свободу, подобно тому как с ростом давления в котле пар вырывается из предохранительного клапана. Верно ли такое объяснение движущих нами мотивов? И если нет, то чем объяснить насилие и агрессию?

### ПОЧЕМУ ЛЮДИ СКЛОННЫ К СОТРУДНИЧЕСТВУ?

Противоположная конфликту ситуация — это сотрудничество, которое привлекает меньше внимания. Возможно, причина здесь в том, что сотрудничество встречается сплошь и рядом и потому невидимо. Люди в высшей степени склонны к сотрудничеству. Они постоянно делают что-то вместе и координируют свои усилия, чтобы достичь лучшего результата, чем при действии в одиночку. В небольших сообществах люди вместе охотятся или собирают пищу и часто делятся большей частью добычи. В современных обществах они вступают в союзы или политические партии, чтобы вместе добиваться конкретных результатов. Любой поведенческий акт происходит в контексте взаимодействия с другими существами нашего вида. Однако наблюдается и множество различий в уровнях и содержании сотрудничества. Присущ ли людям инстинкт сотрудничества? Если да, что благоприятствует или мешает его проявлению?

### МОЖЕТ ЛИ ОБЩЕСТВО БЫТЬ СПРАВЕДЛИВЫМ?

Большинство человеческих обществ расслаивается на классы и ранги, а трудовая деятельность ведет к неравенству доходов и богатства.

В некоторых случаях расслоение — просто результат политического господства. Военные вожди, аристократы, диктаторы, номенклатура коммунистических режимов просто присваивают лучшие ресурсы. Однако и без такого прямого присвоения в большинстве современных демократических государств экономические процессы ведут к неравенству. Главный вопрос современной политики: можно ли это изменить? Этот вопрос сам по себе порождает множество других, на которые специалисты в области наук об обществе должны быть готовы ответить. Например, что подразумевают люди, заявляя, что хотят жить в справедливо устроенном обществе? Почему эта цель заставляет людей занимать диаметрально противоположные политические позиции? Существует ли общая для всех идея социальной справедливости или она меняется от места к месту? Наконец, способны ли люди действительно понять сложные процессы, приводящие к неравенству и несправедливости в обществе?

#### ЧЕМ ОБЪЯСНИТЬ ФЕНОМЕН МОРАЛИ?

Почему мы обладаем моральным чувством и резко эмоционально реагируем на нарушение норм морали? Во всем мире люди выносят моральные суждения, следуют им, но всегда ли это происходит на основе одних и тех же ценностей? Каким образом представление о морали проникает в сознание детей? Многие мыслители считали, что человек по своей природе полностью свободен от морали, а этические чувства и мотивации каким-то образом были внедрены в людей «обществом». Но как именно это могло бы произойти?

#### ПОЧЕМУ СУЩЕСТВУЮТ РЕЛИГИИ?

Во всем мире существуют организованные религии. Даже в малых сообществах, где нет религиозных институций, люди говорят о духах и предках. Похоже, что люди в принципе подвержены подобным идеям. Можно ли говорить о религиозном инстинкте, некой части нашего разума, порождающей представления о сверхъестественных силах и сущностях, богах и духах? И напротив, не говорят ли рели-

гиозные представления о некоем недостатке разума? Во всяком случае, как объяснить, что любая религиозная активность включает коллективные действия? Как объяснить, что людям, судя по всему, нравится такое невероятное разнообразие религиозных представлений?

#### ПОЧЕМУ ЛЮДИ КОНТРОЛИРУЮТ И СИСТЕМАТИЗИРУЮТ ПОВЕДЕНИЕ ДРУГИХ?

Похоже, люди повсеместно питают огромный интерес к морализаторству, регулированию и просто наблюдению за поведением других. Конечно, как указывают некоторые антропологи, в первую очередь это касается малых групп, где каждый живет под пристальным оком родственников. Но и в больших современных сообществах мы видим, что людей очень интересует, как ведут себя другие, каковы их сексуальные предпочтения, как они вступают в брак, принимают ли наркотики и т. д. Это, безусловно, выходит далеко за пределы чисто эгоистичного интереса и заставляет задаться вопросом: можно ли предположить, что люди по своей природе склонны лезть в чужие дела?



В этом случайном списке нет ни особого порядка, ни последовательности, некоторые вопросы поставлены слишком широко, другие относятся к более специальным областям. Какие-то из этих вопросов философы и писатели задавали на протяжении столетий, а часть их возникает, только если вы представляете себе предысторию современного человечества. В других местах и в другие времена люди задали бы другие вопросы или иначе их сформулировали. Для нас главное — предложить тип вопросов, которые можно было бы задать исследователям жизни общества.

Подобные вопросы оказываются в центре многих дискуссий, ведущихся в современном мире, например о роли этнической идентичности в формировании наций, о влиянии экономических



систем на социальную справедливость, о возможных моделях семьи и гендерных отношений, об опасности религиозного экстремизма или о последствиях того, что называют информационной революцией. Поскольку вопросы эти важные и насущные, возникает огромный спрос на простые всеохватывающие ответы, которые одновременно описывали бы и предписывали, объясняли, как работает общество, и в то же время сообщали нам, как его улучшить. Многие политические идеологии строятся на обещании такого волшебного средства, которое дает ответы на большинство вопросов и служит руководством к действию, на обещании «стройного, правдоподобного и неверного» решения, как метко выразился Генри Луис Менкен.

Но можно поступить лучше. Например, спросить себя: а что мы на деле знаем о склонностях, способностях и предпочтениях людей, которые демонстрируют все эти типы поведения? Удивительно, насколько много уже сейчас известно, например о том, как человеческий разум воспринимает мнения и оценивает их достоверность, как люди становятся приверженными своим группам и как воспринимают чужие группы, какие мотивы стоят за созданием семей и заботой о них, или о процессах, из-за которых мужчины и женщины оказываются такими разными, и т. д.<sup>2</sup>

## Правило I. Видеть странное в привычном

Иногда африканские антилопы спрингбоки, увидев в саванне льва, взлетают в прыжке, словно демонстрируя себя подкрадывающемуся хищнику. На первый взгляд это самоубийственное поведение, ведь оно делает потенциальную жертву более заметной. Так же напоказ выставляют огромный и вроде бы бесполезный шлейф из длинных красивых перьев павлины. Такие особенности внешнего вида и поведения не могут не удивлять. Кажется, антилопам не стоило бы привлекать внимание хищника, а павлины попусту тратят силы, таская тяжелое оперение.

Пришелец-антрополог (а уж социолог и подавно) был бы так же озадачен многими особенностями поведения людей. Почему мы создаем устойчивые группы, конкурирующие, а иногда и конфлик-

тующие с другими группами? Откуда возникает приверженность своей группе, порой за счет личного благополучия? Почему люди придумывают божеств и участвуют в религиозных церемониях? Почему нас так волнуют социальная справедливость и неравенство? И т. д.

Социально-культурные антропологи обычно советуют студентам исследовать нормы и модели поведения народов, обитающих в далеких странах, резонно полагая, что привычность социальных феноменов — одно из серьезных препятствий на пути к их пониманию. Принести в жертву быка, чтобы задобрить невидимых предков, — вполне разумное действие с точки зрения скотоводов Восточной Африки. Многим христианам и мусульманам столь же разумным представляется наличие целой организации с особыми служителями и зданиями, деятельность которой направлена на поддержание связей с невидимыми богами. Искать объяснение нас заставляют только незнакомые обычаи. Лучшее описание начала республиканского строя оставил французский аристократ Алексис де Токвиль. Ему были хорошо известны абсолютистский *Ancient Régime* (старый режим) и революционный террор, именно потому он смог увидеть в американской демократии озадачивающую странность, требующую объяснения.

Чтобы понять наиболее общие для различных культур явления: институт брака, религиозные убеждения или моральные чувства и т. п., — от нас потребуется такая же отстраненность. Но в этом случае нам придется абстрагироваться не от принятых в той или иной культуре норм, а от самого человечества. Как это сделать? Экономист Пол Сибрайт предположил, что мы могли бы взглянуть на поведение людей с точки зрения других животных. Например, если бы карликовые шимпанзе бонобо изучали людей, они бы изумились тому, как много времени и сил мы тратим на мысли о сексе, тоску по нему, мечты о нем, как много его в наших песнях, разговорах и текстах, хотя собственно до секса дело доходит редко — редко по сравнению с бонобо. Гориллы удивились бы, что лидером в группах людей не всегда оказывается самая устрашающая особь, и ломали бы голову над тем, как более слабым удается оказывать

влияние на настоящих громил. Антрополог-шимпанзе задался бы вопросом, как это людям удастся собираться в большие толпы без постоянных драк, почему они часто остаются на протяжении многих лет привязанными к одному и тому же сексуальному партнеру и почему отцы вообще интересуются своими отпрысками<sup>3</sup>.

К счастью, нам нет нужды становиться на позицию горилл или шимпанзе. Взглянуть на поведение людей со стороны нам позволяет эволюционная биология. Фактически она даже требует от нас поступить таким образом и наряду с другими естественно-научными дисциплинами предоставляет необходимый для этого инструментарий. Эволюционный подход предполагает, что специфические способности и черты, отличающие нас от других живых организмов, мы унаследовали потому, что эти способности и черты помогали нашим предкам выживать и размножаться. С этой точки зрения любая человеческая культура кажется в высшей степени странной, все обычаи — вопиюще необъяснимыми. Большая часть деятельности людей, то, как они образуют группы, вступают в брак, заботятся о потомстве, представляют себе сверхъестественные сущности, выглядит довольно-таки загадочно. Все могло бы происходить иначе, и у большинства животных все и происходит иначе. Как заметил антрополог Роберт Фоули, только эволюция может объяснить наши многочисленные особенности, делающие нас еще одним неповторимым видом<sup>4</sup>.

Взгляд с эволюционной точки зрения позволяет нам отбросить все напрашивающиеся ответы, которые приходят на ум, когда мы поспешно судим о поведении людей. Почему люди хотят секса? Потому что это доставляет удовольствие. Почему людям так хочется сладкого и жирного? Потому что это вкусно. Почему отвратительна рвота? Потому что она ужасно воняет. Почему большинству людей нравится быть в веселой компании? Потому что смеяться приятно. Почему людям часто свойственна ксенофобия? Потому что они предпочитают чужим нравам и обычаям свои собственные.

С эволюционной точки зрения эти объяснения просто выворачивают все наизнанку. Сахар нам нравится не потому, что он вкусный, а рвота не нравится не потому, что противно пахнет. Одно

кажется нам вкусным, а другое отталкивающим, потому что мы настроены на поиски первого и на избегание второго. Мы формировались в среде, где сладкое встречалось редко (и правильной стратегией было раздобыть его как можно больше), а в рвотных массах полно ядов и патогенов. Особи, у которых были подобные предпочтения, получали из окружающей среды чуть больше калорий и чуть меньше опасных веществ, чем их сородичи. В среднем у них было чуть больше шансов оставить потомство. Если говорить точнее, одни вариации генов наделяли особь не слишком сильным стремлением к спелым фруктам, тогда как другие вызывали острое желание съесть их и испытать от этого удовольствие. Время шло, и именно такие вариации генов стали чаще встречаться в человеческих популяциях. Вот и все, что скрывается за фразой, что избыточное потребление сахара — приобретенное свойство современных людей, и таким же образом объясняется, почему мы избегаем извергнутых организмом остатков пищи. Эта логика эволюции, которую так легко понять и еще легче понять неправильно, — ключ к объяснению поведения людей, в том числе к нашему общественному образу жизни.

Хорошо, скажете вы, допустим, наше формирование в ходе эволюции может объяснить тот факт, что мы живем в разных сообществах, но может ли это объяснить различие принятых в них обычаев и норм? В конце концов, вопросы, которые я перечислил выше, касаются процессов, в разных местах проявляющихся по-разному. Семейные отношения в Исландии, Японии и Конго различаются между собой. Проблемы социальной справедливости по-разному понимаются в современных массовых обществах, аграрных обществах и в небольших группах охотников-собирателей. Религиозные доктрины и вера в магию различаются значительно и повсеместно. Как изучение эволюционной природы человека (предположительно единой) может объяснить столь разные результаты его эволюции?

Ответ на это вопрос занял бы (и занимает) целую книгу, но главное заключается в том, что выработанные в ходе эволюции человека способности и предрасположенности действительно объясняют и то, как мы живем в обществе, и многие важные различия,

связанные с местом и временем. Мы не можем и не должны пытаться представить это в виде теории. Однако мы можем исследовать некоторые важные области нашего бытия, такие как формы семьи и сущность политического доминирования, и посмотреть, становятся ли они понятнее, когда мы узнаём о лежащих в их основе предпосылках.

#### ПОЛУЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ ИЗ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Отступим на шаг назад. Чтобы понять логику эволюционных объяснений, в том числе объяснения сложного социального поведения, мы должны понять, каким образом живые организмы получают информацию из окружающей среды. Не будем углубляться в теорию, возможно, продуктивнее начать с примера.

У многих видов птиц размножение привязано к временам года. Весной самцы и самки присматриваются друг к другу, выбирают партнера, строят гнездо, спариваются и в результате оказываются вознаграждены несколькими яйцами, из которых вскоре вылупляются птенцы. Несколько недель родители кормят потомство, а потом семья распадается. Теоретически этот цикл мог бы начинаться заново в начале осени, но, похоже, к этому времени птицы теряют интерес к сексу и родительским обязанностям. В этом есть резон, так как период выкармливания потомства точно совпадает со временем, когда пищи больше всего. Для перелетных птиц конец лета и начало осени — это еще и время, когда нужно менять оперение и наращивать мышечную массу, готовясь к долгим путешествиям. Нужно поддерживать себя в форме, а не таскать червяков голодным птенцам. У многих видов пернатых в этот сезон даже уменьшаются размеры половых органов<sup>3</sup>.

Этот ежегодно повторяющийся цикл размножения представляет собой адаптацию птиц к условиям средних и высоких широт Евразии и Северной и Южной Америки. Окружающая среда просто не позволяет выкормить больше одного выводка в год; для ухаживания за самкой, строительства гнезда, спаривания и выкармливания потомства требуется, чтобы цикл начинался ранней вес-



ной. В этих условиях оптимально производить потомство один раз в год. Это сформированное свойство этих живых организмов, то, что можно было бы назвать частью их эволюционного наследия.

Какова здесь роль генов? Насколько известно зоологам, в геноме птиц нет ничего такого, что заставляло бы их размножаться только раз в год. Нет никакого специального механизма, который не позволял бы птицам обзавестись потомством сразу после того, как они успешно вырастили предыдущее. Такой цикл размножения раз в год вызван куда более простой наследственной информацией: она вызывает гормональные сдвиги, способствующие появлению интереса к размножению лишь тогда, когда продолжительность светового дня превышает некую пороговую величину. По мере того как дни весной становятся длиннее, эта система запускает каскад поведенческих реакций, завершающийся размножением.

Таким образом, сформировавшийся в процессе эволюции у птиц признак (размножение в северных широтах один раз в год) зависит от двух разных информационных составляющих. Внутри организма идут генетически регулируемые часы с гормональным спусковым механизмом (и первой единицей информации является то, что световые дни длиннее времени  $D$  запускают репродуктивное поведение). Вне организма другой информационной составляющей становится тот факт, что вследствие движения Земли по эллиптической орбите дни продолжительностью  $D$  случаются дважды в год. Естественно, эти две единицы информации могут накладываться друг на друга и порождать специфическое поведение, связанное с другими физическими факторами, в частности с тем, что цикл размножения от начала и до конца занимает  $X$  недель и этот отрезок дольше промежутка между двумя днями года продолжительностью  $D$ . Здесь важно, что для формирования признака или модели поведения живых организмов не требуются гены, определяющие этот признак или поведение. Необходимая дополнительная информация определяется постоянными свойствами окружающей среды, и поэтому в ходе естественного отбора не возникает необходимости передавать ее через гены.

Может показаться, что между дроздами и пеночками, определяющими, что пришло время для спаривания, и таким сложным поведением людей, как создание политических систем и обучение технологиям, лежит дистанция огромного размера. Она и в самом деле велика, поскольку люди извлекают из того, что их окружает, намного больше различной информации, чем прочие живые организмы, и поскольку большую часть этой информации люди получают от других людей. Однако общие принципы информации так же применимы к сложным случаям, как и к простым. Информация состоит из определяемых состояний внешнего мира, уменьшающих неопределенность во внутренних состояниях живого организма. Процесс подразумевает набор вероятных внутренних состояний, организованных таким образом, чтобы они могли предсказуемым образом изменяться на основе полученной информации<sup>6</sup>. Гены и комплексные структуры, которые они помогают выстраивать, во взаимодействии с окружающей средой подчиняются тем же принципам.

## **Правило II. Без распознавания нет информации**

Пока все просто. Но взаимодействие генов с окружающей средой имеет некоторые неочевидные последствия. Одно из них состоит в том, что не существует абстрактной окружающей среды — каждый живой организм с конкретными генами существует в конкретных условиях. Тот факт, что в какой-то момент весны продолжительность светового дня превышает определенное пороговое значение, может иметь важные последствия для некоторых птиц. Однако для большинства других живых организмов эта перемена не так важна. Навозный жук будет есть и переваривать навоз с тем же энтузиазмом, не замечая того, что кажется важным дроздам и пеночкам. И не потому, что жуки устроены менее сложно, чем птицы. Часто кажущееся более простым живое существо замечает то, что игнорируют животные более сложные. Например, лососи и угри чувствительны к малейшим изменениям солености воды, поскольку это часть окружающей их среды

и важный вид информации для живых организмов, мигрирующих между пресными и солеными водами. Однако эти изменения не замечают считающиеся более сложными виды — утки, выдры или люди<sup>7</sup>. Приведем пример, более близкий нашему повседневному опыту: для собаки частью внешнего мира является невероятное разнообразие едва различимых запахов, а более сложно устроенный человеческий мозг эти запахи не распознает. У лосося и угря в процессе эволюции сформировались способности ощущать силу течения и соленость воды и в соответствии с этим определять, куда им плыть. Равным образом некоторые птицы и пчелы в процессе генетического отбора обрели чувствительность к продолжительности дня или к магнитному полю Земли. Это связано еще и с тем, что в геноме пчел и птиц есть гены, благодаря которым они могут улавливать поляризацию света, которую полностью игнорирует большинство млекопитающих. И опять-таки информация из окружающей среды влияет только на те живые организмы, чьи гены обеспечили формирование механизма, позволяющего распознавать информацию определенного типа. Куда сложнее применить столь прямолинейный подход к людям. Мы согласны с тем, что люди получают из внешней среды все виды информации, но упускаем из виду, что это возможно лишь благодаря специализированным системам ее распознавания. Позвольте привести еще один пример. Человек устремляет взгляд туда, где в данный момент сосредоточено больше всего важной информации. Определить направление взгляда на объект, привлечший его внимание, можно, сравнив размеры двух участков склеры по сторонам радужной оболочки глаза. Даже младенцу в такой ситуации ясно, что это важная информация, которая может указать, на что обращено внимание другого человека, то есть распознать его невидимое умственное состояние<sup>8</sup>. Однако для того чтобы извлечь информацию из внешней среды, нам требуется определенный опыт, знания, поскольку эта информация содержит индикаторы (их роль исполняют участки склеры), которые наводят нас на специфические умозаключения (в данном случае на оценку соотношения площадей видимых участков склеры). Далее с помощью ускользающих от сознания тригонометри-

ческих вычислений мы определяем направление взгляда и получаем некое представление об умственном состоянии человека («он смотрит на кошку»). Эти сложные расчеты требуют от нас не только познаний в геометрии, но и набора первичных, очень специфических предположений. То есть система определения информации не может вычислить, на что вы смотрите, не предположив среди прочего, что глаз и объект находятся на одной линии, что эта линия всегда прямая, что она не проникает сквозь плотные объекты, что первый объект, расположенный на этой линии, скорее всего, тот, на который обращено внимание человека, за которым мы наблюдаем, и т. п.<sup>9</sup> Все эти неявные, весьма изощренные и сложные предположения необходимы для того, чтобы определить, куда смотрит другой человек, — хотя, казалось бы, есть ли задача проще.

На этом сложности не заканчиваются. Знание о том, куда человек смотрит, говорит вам и о его психологическом состоянии. Если на столе лежат четыре печенья, а ребенок пристально смотрит на одно из них, как вы думаете, какое именно кажется ему желанным? Какое печенье он возьмет? Для большинства из нас угадать это не составит никакого труда, а вот некоторые аутичные дети испытывают в подобных случаях затруднения и дают случайные ответы. Они уверенно могут сказать, на какое печенье смотрит ребенок. Они также знают, что значит хотеть чего-то. Но связь между взглядом на печенье и желанием его съесть часто остается для них неустановленной<sup>10</sup>. На этом примере мы опосредованно понимаем, что связь между направлением взгляда и намерениями человека представляет собой информационную составляющую, которую необходимо включить в понимание этой сцены. То, что ребенок выбирает печенье, становится информацией, только если у вас имеется подходящая система распознавания.

Конкретный набор таких систем, которыми располагает каждый живой организм, сформировался в ходе эволюции. Мы «с первого взгляда» определяем психологическое состояние других людей, поскольку это в высшей степени полезная способность для вида, выживание которого зависит от постоянного взаимодействия меж-

ду индивидами. С позиций эволюционного подхода можно предположить, что способность к распознаванию взгляда должна быть и у домашних животных — в зависимости от того, насколько тесно они взаимодействуют с людьми. Это в полной мере относится к собакам, одомашнивание которых происходило в процессе сложного взаимодействия с человеком, в ходе охоты и защиты — двух видов деятельности, в которых понимание намерений человека давало собаке преимущество. А вот шимпанзе способны определять, куда направлен взгляд человека, только после изнурительно долгого обучения, да и то результаты будут не лучшими, потому что в эволюционной истории шимпанзе не было длительного общения с людьми. По той же причине домашние кошки, не вовлеченные в ходе эволюции в сотрудничество и совместное решение задач с людьми, как правило, беспомощны в этом отношении<sup>11</sup>.

Повторим: информация возникает лишь в том случае, если у вас имеется соответствующая система ее распознавания, — а она у вас имеется, поскольку она или ее слегка улучшенный вариант подтвердили свое преимущество во многих поколениях ваших предков. Но вот загвоздка: именно по причине того, что эти системы у нас есть и они работают так безотказно и незаметно для нас, их существование нам практически невидимо. Когда мы думаем о способах понимания окружающего мира, нам кажется, что информация уже содержится в нем в готовом виде и ждет, чтобы ее заметили.

Способ мышления, когда мы знаем о найденной информации, но забываем, что для этого требуется ее распознать, называется спонтанным (наивным) реализмом. Мы интуитивно полагаем, что информация только и ждет, чтобы живые организмы ее заметили<sup>12</sup>. Этой иллюзии трудно избежать, когда речь идет о сложных общественных феноменах, таких как определение престижа, красоты или власти. Но даже власть остается невидимой для тех, кто не располагает соответствующей системой распознавания. Казалось бы, не так уж сложно определить, кто в группе пользуется властью, — в конце концов, разве можно не заметить, что одни люди отдают распоряжения другим? Но именно так мы и попадаем в ловушку спонтанного реализма. Разглядеть проявления «руково-

дящего» и «подчиненного» поведения можно только в том случае, если система распознавания замечает связи поведения с выражением предпочтений, соединяет специфические предпочтения с разными людьми, вызывает в памяти соответствующие модели поведения, что, в свою очередь, обуславливает такие предположения, как, например, понятие транзитивности ранга («если А в иерархии стоит выше Б, а Б стоит над В, то А главенствует над В»). У детей интуитивные представления относительно моделей поведения, в которых проявляется доминирование, появляются задолго до того, как они начинают понимать, как это влияет на жизнь людей<sup>13</sup>. Итак, повторим еще раз то, что не требует долгих повторений: не существует информации, которую можно получить из окружающей среды, не располагая соответствующей системой распознавания. К счастью, сегодня мы далеко продвинулись в понимании специализированных систем, помогающих людям получать информацию из их социального окружения, даже если речь идет о тонких различиях во власти, престиже или красоте.

### **Учиться лепетать, хорошо себя вести и менструировать**

Есть еще одно обстоятельство — чем больше информации живой организм обнаруживает, тем более сложная система распознавания ему требуется. Поднимаясь по лестнице сложности от простейших к тараканам, от крыс к людям, мы видим, что на каждой новой ступени живые организмы получают извне все больше разнообразной информации. Однако и возможности ее обработки также резко возрастают. Для получения большего количества информации из окружающей среды требуется больше информации в самой системе. Общее правило когнитивной эволюции состоит в том, что, чем больше живые организмы учатся, тем лучше они понимают, с чего начать работу с новой информацией. (Это нисколько не удивит опытных пользователей компьютеров, которые могут сравнить современное «железо» с тем, что использовалось лет двадцать назад. Тогда компьютеры были способны «узнавать», то есть получать и обрабатывать, намного меньше информации, поскольку располагали мень-

шим количеством предварительной информации, а именно менее сложными операционными системами.)

Более сложно устроенные живые организмы демонстрируют значительно большую способность к обучению, чем простые. Обучение — очень общий и очень широкий термин, который мы используем, чтобы описать ситуацию, когда особь получает извне информацию, изменяющую ее внутреннее состояние, что, в свою очередь, модифицирует дальнейшие поиски информации. Практически все типы поведения людей в огромной мере определяются обучением. Рассмотрим примеры того, как обучение воздействует на разум ребенка.

### ДЕТСКИЙ ЛЕПЕТ

С рождения (и, конечно, за некоторое время до него) младенцы спонтанно обращают особое внимание на человеческую речь, противопоставляя ее всем другим звукам. Они способны распознавать типичный ритм и интонацию материнской речи, приглушенные звуки которой слышат на последнем этапе пребывания в утробе. Поэтому в первые месяцы жизни младенцы обращают внимание только на неоднократно повторяющиеся звуки родной речи, игнорируя все остальное как шум. Это избирательное внимание находит выражение в лепетании, которое поначалу представляет собой смесь всех звуков, которые только можно издать посредством связок, губ и языка. Однако постепенно разнообразие ограничивается, сводясь к звукам родного языка<sup>14</sup>. Сосредоточение на этих специфических звуках позволяет младенцам начать определять границы между словами, что не так уж просто, ведь поток речи по большей части непрерывен<sup>15</sup>. Таким образом, обучение происходит поэтапно: выделение речи из потока звуков, выделение характерных признаков языка, выделение значимых звуков, отделение слов друг от друга. На каждом этапе обучения, несомненно, требуется некий предварительный анализ — например, если существует такое явление, как речь, значит, она важнее, чем другие звуки, и значит, есть два вида периодически повторяющихся элементов — звуки и сло-

ва, и т. д.<sup>16</sup> Такой анализ позволяет живому организму каждый раз настраиваться на особый аспект звуковой среды, и на каждом этапе этот анализ изменяется в зависимости от характера собираемой информации. Это способствует тому, что дети обращают внимание на значимые свойства речи и игнорируют незначимые. Например, они предполагают, что фонетические отличия между словами «бог» и «бок» или «кот» и «код» связаны с какой-то разницей в их значении, но им все равно, кто произнес слово «кот» — мужчина или женщина, хотя акустический контраст в этом случае даже больше. Дети усваивают родной язык в процессе взаимодействия с другими говорящими, поскольку некие специфические системы их мышления готовы проявлять внимание к специфическим свойствам звуков.

#### ВЕСТИ СЕБЯ ХОРОШО...

Дети узнают и о материях невидимых, мораль — удачный пример в данном случае. Разница между моральным и аморальным поведением не сводится к его внешним формам. В определенных обстоятельствах раздача денег может быть преступлением, а бить людей — допустимо. Моральное значение действия нельзя увидеть, поэтому человеческому разуму приходится придавать поступкам моральную «окраску». Как развивающийся ум ребенка учится этому?

Напрашивается объяснение, что дети, видя последствия неодобряемого поведения и сами бывая каким-то образом наказаны за проступки, обобщают этот опыт и переносят его негативное качество на другие действия. Но все не так просто, как кажется. Ведь даже маленькие дети распознают антисоциальное поведение. В кукольном представлении им не нравятся персонажи, которые мешают или вредят другим куклам, — и это задолго до того, как они узнают, что такое неодобрение или наказание<sup>17</sup>. Но если дети действительно пытаются на основе того, что им говорят, прийти к выводу о неправильном поведении, каким образом они это делают?

Дети с раннего возраста обращают внимание на действия, которые окружающие, в частности взрослые, поощряют или осуждают.



Но реакция взрослых не поможет, если дети не понимают ее скрытых причин. Говорят, что нападать на старушку в темном переулке и отнимать у нее кошелек нельзя. Хорошо, но как сделать из этого вывод, что нельзя обсчитывать слепого? Можно подумать, что это не так уж трудно — требуется всего лишь заметить, что в обоих случаях некто использует силу или иное преимущество, чтобы нажиться за счет слабого. Но чтобы сделать такое обобщение, ребенок должен противопоставить, пусть и имплицитно, абстрактные идеи свободы и принуждения, обмена и эксплуатации. В известной степени именно это дети и делают — без интуитивного представления о взаимопомощи и справедливости моральные суждения так и остались бы для них непостижимыми, они бы их не осмыслили.

В наше мышление включена система обучения морали, детектор, позволяющий найти в окружающем мире нравственно значимую информацию. Это очень заметно потому, что у некоторых людей она отсутствует. Психопаты — это люди, развивающиеся в полном соответствии с расхожей концепцией, согласно которой мы обучаемся морали, обобщая опыт наказаний, и понимаем моральные ценности исходя из того, какую награду они могут принести. Люди такого склада понимают, что некоторые их поступки могут привести к наказанию, а это не в их интересах. Из этого они делают вывод, что можно с пользой для себя делать все, что им хочется, избегая неприятных последствий<sup>18</sup>. Они живут и порой преуспевают, используя других и убеждаясь, что способны проворачивать дела, которые окружающие интуитивно считают отвратительными и несправедливыми. Этот странный синдром, безусловно, привлек к себе внимание, и сейчас собрано немало свидетельств о связанных с таким поведением специфической активности структур мозга, гормональном состоянии и образе мышления<sup>19</sup>.

Так что представление о ребенке, просто вбирающем моральные установки принятой культуры посредством наблюдения и обобщения, — опасное заблуждение. Оно выглядит правдоподобным, только если мы не собираемся как-то заполнить пробелы в этом описании и указать, какая именно информация вбирается, как, когда и с помощью каких систем.

## ...И ИМЕТЬ ДЕТЕЙ

Теперь зададимся вопросом: как юные девушки обучаются менструировать? Вопрос может показаться странным, но определенные аспекты размножения подразумевают наличие определенных форм обучения. Например, в распространенности ранней беременности в некоторых регионах США всегда усматривали и до сих пор усматривают связь с социально-экономическим положением и образованием. Вероятность беременности у бедных (в нижних квартилях дохода) женщин в возрасте до 20 лет выше, чем у их более обеспеченных сверстниц. Многие социальные программы пытались «корректировать» это как патологию или следствие невежества. Такой подход практически не приносил результатов, поскольку всегда основывался на сомнительном допущении, что выросшие в современной городской среде молодые женщины не знают, что секс приводит к рождению детей.

Но если ранняя беременность в определенных регионах не случайное отклонение от статистической нормы, тогда в чем ее причина? Широкомасштабные исследования указывают на множество составляющих. Одним из главных и весьма неожиданных факторов, способствующих ранней сексуальной активности и ранней беременности молодых женщин, является присутствие в их жизни биологических отцов — точнее сказать, их отсутствие дома (неважно, по какой причине) в детские годы дочерей<sup>20</sup>. Раздельная жизнь родителей и особенно время начала этой раздельной жизни прямо связаны с ранним менархе (началом менструаций), ранней сексуальной активностью и подростковой беременностью<sup>21</sup>. Этот феномен не зависит от социально-экономического положения семей, этнических и других социальных факторов. Но какая связь между отсутствием отца задолго до вступления девочки в подростковый возраст и ее ранним половым созреванием? Ничто не доказывает, что это как-то связано с дефицитом авторитета родителя (отца, устанавливающего правила), или с экономическим положением семьи, или с принятыми в конкретной местности поведенческими стандартами, то есть с тем, что молодые девушки просто

подражают тому, что делают все вокруг. Ни один из этих факторов не объясняет связь между отсутствием отца и сроками первой менструации у девочек.

Более вероятное, хотя отчасти и умозрительное, объяснение можно дать с позиций научения. Если девочка растет без отца, это может для нее свидетельствовать о том, что отцы в ее окружении в принципе не склонны вкладываться в потомство. А если надежная поддержка со стороны заботливого мужчины маловероятна и особых перемен к лучшему здесь не предвидится, то эффективной стратегией будет недоверие к будущему в сочетании с увеличением числа собственных потомков, и как можно раньше<sup>22</sup>. Это самая вероятная модель поведения для молодой женщины на пике ее привлекательности для мужчин определенного сорта. Сочетание этих факторов способствует ранней репродуктивной стратегии, когда женщина рождает как можно больше и как можно раньше. Это объясняет другие составляющие этого феномена, например то, что молодые женщины, выросшие без отцов, больше интересуются детьми, даже чужими. Такая интерпретация, разумеется, не является окончательной, поскольку нам предстоит заполнить еще много лакун в цепи причин и следствий и потребуется огромное количество данных, чтобы исключить влияние различных переменных. Кроме того, некоторые вариации такого поведения могут быть связаны с наследственными факторами: дочери могут повторять репродуктивную стратегию своих матерей отчасти из-за того, что несут их гены<sup>23</sup>.

Разумеется, далеко не всегда такая стратегия является результатом сознательного выбора. Молодые женщины не рассуждают с псевдоэволюционистских позиций, не оценивают мужчин на местной ярмарке женихов с точки зрения выгод и затрат. Скорее они следуют внутренней мотивации и собственным предпочтениям, в число которых входят сексуальная привлекательность избранника, романтические чувства, желание иметь детей и радость от их появления. Бессознательные мотивы соединяются с соответствующей информацией из внешнего мира и способствуют выбору одной из репродуктивных стратегий, доступных людям<sup>24</sup>.

## Системы интуитивных умозаключений

Я привел эти примеры научения, чтобы проиллюстрировать некоторые свойства тех систем психики, которые организуют поведение людей посредством получения огромного количества информации из внешнего мира, включая опыт других людей, их суждения и поступки. Научение становится возможным с помощью набора психических механизмов, которые я буду называть системой интуитивных умозаключений (другие общепринятые термины — «модули» и «предметно-ориентированные системы»)<sup>25</sup>. Слово «умозаключение» здесь означает лишь то, что эти системы обрабатывают и модифицируют информацию в соответствии с некоторыми правилами. Например, чтобы придать звукам смысл, мы вначале руководствуемся системой распознавания, которая воспринимает непрерывный поток речи и превращает его в значительной мере условный поток отдельных слов с границами между ними. Затем другая система определяет ряд абстрактных свойств этого потока: порядок слов, наличие предлогов и падежных окончаний, если, например, вы слышите русскую речь, и другую морфологическую информацию, чтобы, основываясь на ней, проанализировать получившееся предложение и сформировать новое представление, сообщающее нам, кто, что, кому и как сделал.

Наш разум, содержащий огромное количество таких интуитивных систем, производит самые разные расчеты — определяя направление взгляда другого человека или оценивая его привлекательность, анализируя фразы, различая друзей и врагов, определяя опасность заражения, классифицируя животных по видам и семействам, создавая трехмерные визуальные образы, участвуя в совместных действиях, предсказывая движение объектов, выделяя социальные группы, создавая эмоциональную связь с детьми, понимая смысл историй, определяя черты характера, решая, в каких случаях применение силы полезно, а в каких нет, думая об отсутствующих людях, устанавливая, какая пища безопасна, выявляя признаки доминирования в социальных отношениях и многое, многое

другое. Набор весьма хаотичный, но при этом системы интуитивных умозаключений имеют важные общие черты.

Во-первых, эти системы по большей части работают вне поля сознания. Мы просто не в состоянии понять, каким образом распознаем отдельные слова в потоке речи, менее чем за десятую долю секунды извлекая их из базы данных объемом около 50 000 лексем. Точно так же мы не знаем, в результате каких именно расчетов, происходящих у нас голове, мы находим кого-то привлекательным или отталкивающим. Мы мгновенно, не размышляя, испытываем отвращение к грубым нарушениям норм морали, таким как нападение на слабых или предательство друзей. Вот почему эти системы называются интуитивными — они внушают нам, к примеру, чувство отвращения к определенной пище или симпатию к человеку, и при этом мы не осознаем, какие умозаключения привели к такому выводу. Все, что мы можем выразить, — это сам вывод. Конечно, потом мы можем его осмыслить, объяснить или аргументировать задним числом, но для работы интуиции эти рассуждения не требуются.

Во-вторых, ясно, что системы интуитивных умозаключений являются специализированными<sup>26</sup>. Сознание девочки реагирует на отсутствие отца, и спустя несколько лет это может сказаться на сроках полового созревания, а также на стремлении к сексу и материнству. Участвующие в этом психические процессы непригодны для определения границ между словами в потоке речи, а знание спряжения глаголов едва ли скажется на вашем нравственном развитии. Все эти системы существуют у нас в голове в относительной изоляции друг от друга. Это естественное следствие принципа «нет информации без распознавания». Система интуитивных умозаключений может распознать информацию, только если не замечает другие события. Нет сигнала, пока вы не выделите его из шума. Но то, что для одних логических построений — шум (например, визуальная информация о том, как вы одеты, не мешает нам понимать ваши слова), для других может быть сигналом, указывающим на ваш социальный статус или этническую принадлежность. Каждая система должна фокусироваться на конкретных видах информации<sup>27</sup>.

Все это знакомо нам по компьютерным программам, которые во многих отношениях не походят на разум, сформировавшийся в процессе эволюции, но, так же как и он, состоят из разнообразных подпрограмм со специальными функциями. Счетчик слов в текстовом редакторе сообщает нам, сколько слов содержится в тексте, проверка правописания — правильно ли они написаны и внесены ли в словарь. При этом система статистики не видит ошибок правописания, а автокорректор ничего не говорит о величине текста. И ни одна из этих систем не сообщит вам, относятся ли используемые вами слова к общей лексике или специальным терминам. Все это называется предметно-ориентированными вычислениями, поскольку каждая система интуитивных умозаключений выполняет строго ограниченный набор операций с введенной информацией и не более того.

В-третьих, мы сможем лучше понять, как работают разные интуитивные системы, на что они обращают внимание, какое поведение определяют, если будем рассматривать их как сформировавшееся в ходе эволюции свойство нашего вида, то есть как способ получения информации, которая повышала выживаемость наших предков. Это наводит на мысль, что лучший способ понять архитектуру познавательного процесса, различные компоненты человеческого мышления и их взаимосвязь — это посмотреть, как эти компоненты соотносятся со специфическими задачами, с которыми сталкивались люди в ходе эволюции. Такой подход, объединяющий теорию эволюции и изучение систем психики, стал началом нового научного направления, известного как эволюционная психология<sup>28</sup>. Выражаясь точнее, это значит, что у комбинаций генов, соответствующих чуть более эффективным или чуть менее затратным версиям этих маленьких систем (посредством невероятно сложных каскадов активации генов, синтеза белков, переключений генов, выброса гормонов и т. д.), оказалось чуть больше шансов быть воспроизведенными в ходе размножения. Как станет ясно из последующих глав, непостижимые иначе аспекты работы нашего мышления и то, как они сказываются на жизни общества, можно объяснить исходя из того, какую роль они могли играть в генетической приспособленности.

Взгляд на систему умозаключений, заложенных в психике, как на адаптацию к условиям внешней среды — это всего лишь начало программы исследований. Эволюционная гипотеза заслуживает внимания только в том случае, если дает нам возможность предвидеть новые или неявные стороны системы интуитивных умозаключений, и только когда мы можем подтвердить эти предположения с помощью наблюдений или в ходе эксперимента. Поскольку системы сильно различаются, различаются и исследовательские программы. Поэтому не следует ожидать, что описанная в этой книге новая конвергенция в науке приведет нас к новой теории человеческих обществ. Но она может дать нечто куда более полезное и вероятное — серию ясных объяснений множества разнообразных свойств человеческого разума, участвующих в построении общества.

### Правило III. Не антропоморфизируйте людей!

Натуралист-любитель и поэт Морис Метерлинк как-то написал, что, когда самка муравья кормит личинок, ее лицо выражает нежность, а взгляд полон жертвенной материнской любви<sup>29</sup>. Метерлинк мудро сменил стезю, став поэтом и драматургом. Никто из исследователей, даже восхищаясь многими качествами муравьев, не принял бы такое описание всерьез. Но в нем отражается способ воспринимать природу, распространенный по сей день. Прежде чем люди кое-что узнали о причинах грома и землетрясений, казалось совершенно естественным полагать, что за этими впечатляющими явлениями стоят высшие силы, посредники. Мы научились избегать такого рода объяснений. Миром правят законы физики, а не намерения неких сил. Деревья растут, а реки текут не потому, что им этого хочется. По мере того как наука постепенно увеличивала наши знания о подлинном устройстве мира, исследователи избавлялись от остатков антропоморфизма, считающего другие виды живых существ человекоподобными, и анимизма, одухотворяющего деревья, реки или грозы.

Есть, однако, одна область, в которой этот отход от анимизма и антропоморфизма все еще встречает значительное сопротивле-

ние, — это поведение человека. Когда мы пытаемся объяснить, почему люди делают то, что они делают, мы вполне естественно склонны рассматривать их как личности. То есть мы предполагаем, что поведение людей вызвано их намерениями, что люди осознают эти намерения и могут выразить их. Мы также полагаем, что люди целостны, то есть у каждого индивидуума есть свои предпочтения, например, в отношении чая или кофе, и потому было бы странно спрашивать, какая часть личности склонна к такому предпочтению или сколько подструктур психики предпочитают кофе. Мы воспринимаем людей в целостности и единстве, иначе говоря — антропоморфизуем.

В науке о человеке это так же неверно, как и в науках, изучающих реки и деревья. На самом деле на протяжении многих веков антропоморфизм по отношению к людям был главным препятствием к изучению их поведения. Считалось, что у человеческих поступков есть определенные причины, что люди осознают эти причины, что в нашем разуме есть контрольная система, оценивающая эти причины и на этой основе управляющая поведением, но все эти предположения только вводили нас в заблуждение. Они препятствовали корректным исследованиям и потому должны быть отброшены.

Разумеется, нет ничего плохого в том, чтобы относиться к людям как к личностям, когда мы вступаем с ними в общение, — напротив, это хорошо. Представлять других как уникальных субъектов со своими предпочтениями, целями, мыслями и стремлениями — основа всех моральных норм и суждений. Видеть их в целостности, то есть с некой централизованной способностью к суждению, которая и становится арбитром между различными целями и намерениями, — это еще и единственный способ определить вину и ответственность. Такой способ мышления мы применяем автоматически, и он необходим для взаимодействия в социуме.

Но не для науки. Когда дело доходит до понимания фактических причин поведения, то, что нам известно к сегодняшнему дню о человеческом разуме и его нейронной основе, говорит, что мы



должны оставить представление о централизованном управлении нашими действиями, что за нашим предпочтением чая или кофе может скрываться работа множества автономных систем. Короче говоря, нам следует судить о разуме так же, как мы судим об автомобилях: заглянуть под капот и сообразить, как отдельные части вносят свой вклад в результат работы. Мы без труда понимаем, что этот подход верен по отношению к таким сложным системам, как пищеварение или иммунитет. Но все оказывается куда сложнее, когда дело доходит до мышления.

Проблема в том, что мы, люди, думаем, что уже знаем, как работает мышление. Например, мы полагаем (не всегда осознавая это), что процесс мышления происходит в некоем центральном процессоре, где различные мысли, по существу, подобные тем, что мы воспринимаем сознательно, оцениваются, соединяются с эмоциями и порождают намерения и планы действий. Все люди обладают тем, что психологи называют спонтанной теорией сознания или интуитивной психологией, набором систем интуитивных умозаключений, которые осмысливают поведение других действующих лиц с точки зрения намерений и убеждений<sup>30</sup>. Интуитивная психология автоматически активизируется, когда мы анализируем поведение другого человека. Мы видим, как кто-то идет, вдруг застывает на месте, потом поворачивается и спешит в противоположном направлении — и не можем не предположить, что человек внезапно *вспомнил*, что о чем-то *забыл*, и теперь *стремится выполнить* первоначально намеченную задачу. Слова, выделенные курсивом, описывают невидимые, внутренние состояния человека, которые приходят нам на ум, когда мы анализируем поведение. Мы спонтанно приписываем представителям других видов намерения и убеждения: иногда, в том случае, если нам нужно предсказать их поведение, это срабатывает, но весьма часто нет. Так же мы относимся и к сложным машинам, особенно обрабатывающим информацию, например к компьютерам.

Проблема в том, что интуитивная психология не описывает точно и детально работу мышления. Возможно, здесь придется кстати такой пример. Мы обычно антропоморфизуем рабо-

ту компьютеров. Например, говорим, что компьютер *пытается* отослать какой-то материал на принтер, но *не знает* тип этого принтера или *не понимает*, что принтер отключен. Такие определения имеют смысл, поскольку описывают ситуацию в том смысле, что что-то происходит не так и это нужно исправить. Но если мы хотим разобраться, почему, как и когда происходит тот или иной компьютерный сбой, мы используем совершенно иной словарь, упоминая физические и логические порты, последовательные протоколы, адреса сети и пр. Философ Дэниел Деннет описывает этот сдвиг объяснительных модусов как переход от интенциональных установок, когда мы описываем ситуацию с точки зрения убеждений и намерений, к установкам проектным, когда речь идет о компонентах и их соотношениях<sup>31</sup>.

Понимание того, как работает наше мышление, требует подобного перехода от интенциональных установок к проектным, что иногда кажется сложным, противоречит нашей интуиции. Казалось бы, что сложного в том, чтобы понять, что такое убеждение. Одни люди убеждены в существовании привидений, а другие нет, кто-то убежден, что положил ключи от машины в карман или что у гитары шесть струн и т. д. Но в определенных обстоятельствах разговор об убеждениях может увести нас в сторону.

Взять, например, то, как могут действовать люди, исходя из веры в магию, в которую они на самом деле не верят. Психологи, например Пол Розин и его коллеги, не раз экспериментально доказывали, что многие люди привержены магическому мышлению<sup>32</sup>. Так, выбирая между стаканами с этикетками «Вода» или «Цианид», испытуемые предпочитали пить из первого, хотя своими глазами видели, что в оба стакана экспериментатор налил воду из одного кувшина. Магическое мышление люди демонстрировали и во многих других экспериментальных ситуациях, например отказываясь примерить свитер, когда им говорили, что его носил Гитлер. И хотя большинство участников этих экспериментов решительно заявляли, что не верят в магическое воздействие, их поступки часто противоречили этим заявлениям. Значит ли это, что они каким-то образом верят в магию, считая, что в нее не верят?

Мы обречены на подобные сомнения, если будем держаться привычных представлений, что в разуме имеется некий центр веры, где хранятся и комбинируются для новых умозаключений все представления, которыми индивидуум располагает в данный момент. В действительности похоже, что, как бы люди ни отрицали это, в таких ситуациях они в самом деле верят в магическое воздействие: этикетка на стакане делает его содержимое опасным, а свитер диктатора-убийцы каким-то образом становится смертоносным.

Однако можно взглянуть на все с точки зрения проектных установок. Наше мышление состоит из множества систем интуитивных умозаключений, каждая из которых предназначена для определенной области поступающей информации. Когда люди видят стакан с этикеткой «яд», начинают действовать системы распознавания опасности, поскольку надпись соответствует одному из входных параметров — сигналу о том, что появилось вещество, поглощать которое опасно. Другие единицы понятийной информации, например «эта этикетка вводит в заблуждение» или «это все игра, предложенная экспериментатором» и т. д., не попадают в обработку модуля обнаружения опасности просто потому, что не соответствуют формату ввода. Поэтому они не влияют на вывод этой системы о наличии угрозы извне. А поскольку одна из систем предупреждает человека: «Опасность!» (вернее, создает эквивалентный сигналу нервный импульс), а большинство других когнитивных систем ничего не сообщают о том, какой стакан лучше (потому что у них нет никакой информации на этот счет), многих людей это побуждает, по крайней мере на время, выбрать стакан с успокаивающей этикеткой.

Все эти объяснения не лишены оснований. Однако заметим, что в рамках такой интерпретации нельзя сказать, что личность или какая-то ее часть верит в то, что «в стакане с надписью “Яд” и в самом деле находится яд». Это верно, даже если модуль распознавания опасности, единственная функция которого — замечать некоторые части окружающей среды и активировать чувство страха или оборонительную реакцию, не выдает обоснования причин

для таких реакций. Итак, у нас есть более-менее удовлетворительное объяснение, почему люди предпочитают один стакан другому. Но одновременно мы, сами того не заметив, отказались от привычной, лежащей в основе наших привычных представлений идеи о том, что поведение объясняется убеждениями человека, хранящимися и проверяемыми в некоем центральном блоке управления.

Антропоморфный подход к человеческому разуму часто выражается в интеллектуальной болезни, которую я бы назвал когнитивной слепотой. При ее наличии трудно удержать в уме тот факт, что даже самое обычное поведение требует ошеломляюще сложных, скрытых от нашего сознания расчетов. Когнитивная слепота — универсальный синдром, встречающийся только в сфере социальных наук. Возвращаясь к одному из приведенных выше примеров, можно ли сказать о молодых женщинах, выросших в бедных семьях, что они «осознают», что их социальное окружение не способствует тому, чтобы они встретили заботливого мужа? Или что они «решили» приблизить начало менструаций, чтобы раньше начать сексуальную жизнь? Это было бы очень странно. Куда вернее сказать, что некая информация об их социальном окружении, например о присутствии в их жизни отца, обрабатывалась одними специализированными системами интуитивных умозаключений, а другая, касающаяся питания, этнической принадлежности или дружбы, — другими подобными системами, и их взаимодействие предопределило изменения в предпочтениях и поведении девушек.

#### **Правило IV. Игнорируйте призраки прежних теорий**

Изучению поведения людей мешают призраки мертвых теорий и парадигм. Избавиться от их неотвязной, как зомби, толпы чрезвычайно трудно. Например, нам кажется, что поведение нужно объяснять в терминах и «природного», и «культурного» или в контексте различных влияний на людей «природы» и «воспитания». Или что важно отличать «врожденное» от «усвоенного» в структуре наших способностей и предпочтений. Является ли

воинственность «культурной» или «естественной»? С чем связаны очевидные различия в поведении мужчин и женщин — с природой или воспитанием? Могут ли моральные чувства отчасти объясняться нашей «биологией» или это исключительный продукт требований социума, культурных норм?

Эти противопоставления связаны с устаревшими представлениями о наследственности, согласно которым стабильные и неизменные гены взаимодействуют с непредсказуемо разнообразной и изменчивой внешней средой. Но это двойная ошибка. Окружающая среда включает много неизменных факторов, благодаря которым и происходит естественный отбор. Я упоминал об одном таком свойстве, когда описывал устойчивую характеристику среды обитания птиц — смену времен года на Земле, благодаря которой сформировалась генетическая адаптация, ограничивающая размножение птиц. В то же время активация генов может включаться или выключаться под действием других генов, с помощью белков-коактиваторов, репрессоров и всей совокупности другого негенетического материала в химическом окружении генов. Данные молекулярной генетики показали, как эти многообразные взаимодействия приводят к выстраиванию чрезвычайно сложных признаков и моделей поведения из относительно простого генетического материала<sup>33</sup>. Поведение — это сформированный в ходе эволюции признак живых организмов и следствие естественного отбора, но это не означает, что этот признак или собственно поведение закодированы в генах (вспомните пример с сезонным размножением птиц). Равным образом это не означает, что признаки и поведение неизменны и не связаны с внешними обстоятельствами, что они не поддаются настройке и модификации и как-то заложены в живых существах с момента рождения. Это значит лишь, что они формируются в нормально развивающихся живых организмах, когда те сталкиваются с условиями, сходными со средой, в которой проходили отбор их гены. Разные условия среды могут привести к разным результатам. Мигрирующие птицы, выросшие на космическом корабле, возможно, будут размножаться в совершенно другом темпе. Как известно из реальных трагических случа-

ев, дети, выросшие в полной изоляции, не могут освоить человеческий язык<sup>34</sup>. Но поскольку окружающая среда содержит постоянные элементы, делающие возможной эволюцию генов, мы можем предположить, что в ходе развития особи проявятся типичные для ее вида предпочтения и способности.

Теперь мы можем оставить свои сомнения, потому что куда лучше понимаем, каким образом разум обучается, получая информацию из окружающей среды. Я упоминал в качестве вероятных следствий эволюции некоторые типично человеческие черты поведения, такие как освоение речи детьми, адаптирование сексуального поведения к социальному окружению или умение делать выводы о намерениях человека исходя из направления его взгляда. По мере того как мы будем рассматривать другие типично человеческие типы поведения, в частности те, что играют роль в построении человеческих сообществ, мы увидим, что нет особого смысла говорить о природе и воспитании, даже если придавать этим терминам устойчивое значение<sup>35</sup>. Еще меньше смысла говорить о человеческой «культуре» как некой реальности.

## Позитивная программа

Настоящая наука об обществе должна ответить на насущные вопросы, которые я перечислял в начале этой главы (или хотя бы задаться ими). Почему людям свойственны такие виды общественного поведения, как создание семьи, формирование племен и наций, определение гендерных ролей? Наука позволяет наилучшим образом ответить на эти вопросы, потому что это вообще лучший способ познать действительность. Люди не придумали ничего, что глубже науки проникало бы в устройство мира, у нас нет другого столь же надежного способа поиска знаний. В то же время научное познание мира — дело сложное, часто обескураживающее и во многих случаях вступающее в противоречие с нашим спонтанным образом мышления<sup>36</sup>.

Немалое число скептиков полагают, что естественно-научный подход неприменим к человеческим сообществам и культу-

рам. Некоторые считают, что социальный мир слишком сложен, чтобы его можно было успешно объяснить с помощью простых и общих принципов. Другие, более радикальные скептики заявляют, что присущие людям смыслы и верования относятся к особой области социальных или культурных явлений, навечно закрытой для естественно-научного объяснения. Я не стану глубоко вдаваться в эти дебаты, поскольку лучший способ возразить этим концепциям — просто показать, что естественно-научные объяснения конкретных социальных феноменов, конечно же, существуют. И в конце концов философия последует за наукой, как это обычно и случается.

Дальнейшие главы очерчивают некоторые элементы естественно-научного подхода к человеческим сообществам, от образования групп до взаимоотношений в семье, от приверженности религиозным идеям до стремления к установлению этнической идентичности и соперничеству, от интуитивного понимания экономики до предрасположенности к сотрудничеству и дружбе. Это не означает, что нам уже известно все, что следует знать об этих вопросах, — совсем наоборот. Но мы можем понять, какой смысл это обретает в контексте эволюции человека. Такой подход открывает большие, можно даже сказать, огромные перспективы — при условии, что мы сможем продвинуться в объяснении человеческого поведения как естественного процесса.





# ШЕСТЬ ПРОБЛЕМ НОВОЙ НАУКИ



## I

# ЧТО ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ МЕЖГРУППОВЫХ КОНФЛИКТОВ?

*Почему приверженность «своим» —  
не инстинкт, а расчет*

ИНОПЛАНЕТНЫХ НАБЛЮДАТЕЛЕЙ, несомненно, поразили бы две особенности нашего вида: люди чрезвычайно эффективно создают группы и столь же эффективны при столкновениях с другими группами. Никакой иной вид не способен так многого достичь, действуя совместно. Немного отыщется видов, столь успешно нападающих сообща на другие группы или защищающихся от таких нападений. Ни одна группа людей не застрахована от угрозы этнической розни и конфликта, которые могут перейти в полномасштабную гражданскую войну и геноцид. Чтобы показать масштаб и интенсивность подобных конфликтов, достаточно упомянуть расовый антагонизм в США, историю погромов в Европе, жестокий конфликт, последовавший за распадом Югославии, бесчисленные этнические войны в Африке и их кульминацию в массовых убийствах на расовой почве в Руанде.

Сами названия таких явлений — «трайбализм», «национализм», — означающие приверженность племени или народу, связаны с предположением, будто людям свойственно стремление выступать на стороне своей деревни, своего рода, своей нации или государства против любой другой стороны, чужаков или иностранцев. Но сказать, что в людях сильны племенные чувства, не значит как-то объяснить их. Именно здесь взгляд на поведение людей с точки зрения другого вида или с эволюционистских позиций может быть полезен, поскольку позволяет задаться вопросом «почему?». Почему индивидуумы привержены своей группе?

Почему они так держатся за нее, если порой лично им выгоднее было бы уклониться от участия в ней? Как вообще могут существовать группы в виде сплоченных единств, если интересы индивидумов расходятся? Почему группы часто увязают в неразрешимых конфликтах, даже когда стороны понимают, что продолжение противостояния никому не выгодно? Почему межгрупповые конфликты, особенно этнические, часто оборачиваются вспышками невероятного насилия? Почему это происходит с группами, которые десятилетиями и даже столетиями мирно сосуществовали? С эволюционной точки зрения возникновение высокой групповой солидарности и межгрупповой вражды объясняется теми же причинами, что и возникновение когтей на лапах и рогов на голове, — эволюционными преимуществами, которые они принесли живым организмам.

### Придуманные нации?

Идея нации подразумевает, что каждое государство соответствует сообществу людей, объединенных традициями, культурными ценностями, языком и идеей общего прошлого. В эволюционном масштабе это очень новая идея. Современный человек существует более 100 000 лет, но государство — недавнее изобретение, ему не больше нескольких тысяч лет. Если мы хотим понять суть групп и межгрупповых конфликтов, стоит начать с наций, поскольку они наглядно показывают, почему некоторые виды групповой идентичности люди считают очевидными и притягательными.

В XIX — первой четверти XX в. на политической карте Европы возникло много новых национальных государств, от объединившихся Германии и Италии до осколков бывших империй, таких как Венгрия, Сербия или Эстония. Это была эпоха романтической идеализации наций как политий, строящихся на общности языка и культуры, которые, в свою очередь, были следствием общего происхождения народа. Считалось, что государства должны соответствовать этим «естественным» и «исконным» общностям — в отличие от империй, сложившихся в результате завоеваний, совре-

менные нации должны строиться на естественной преемственности и солидарности людей общего происхождения и традиций. Элитарные романтические движения делали упор на отличительные черты культуры, обнаруживаемые в простом народе, и полагали, что современные нации способствуют раскрытию этих культурных качеств. Для сторонников этой точки зрения, иногда называемой примордиалистской (концепция этнической изначальности), Италия, Сербия или Литва существовали всегда в виде, так сказать, потенциальных национальных государств. Чего им недоставало прежде, так это политической возможности создания государственности<sup>1</sup>.

В противовес этой картине некоторые «модернистски» настроенные историки и антропологи утверждали, что нации во многих случаях создавались государствами. Иными словами, если у вас есть государство, то вы начинаете замечать или подчеркивать (а в ряде случаев намеренно создавать) некоторые общие черты его обитателей. Антрополог Эрнест Геллнер рассматривал национализм с функционалистской точки зрения, считая его порождением современного индустриального общества в том смысле, что современному бюрократическому государству требуется слой чиновников нижнего и среднего уровней, обладающих навыками управления, то есть администраторов, говорящих на одном языке и объединенных благовидной претензией на легитимность. Всем этим потребностям, по мысли Геллнера, отвечает национальное государство. Государственная система образования готовит бюрократов. Унификация диалектов и выработка единого языка (как это произошло в Германии и Италии) способствуют коммуникации. Государство выглядит более легитимным, если предстает построенным на общих культурных ценностях и населенным подданными общего происхождения<sup>2</sup>. Мифы о происхождении подпитывают чувство общей судьбы, укореняя группы в той или иной мере выдуманном прошлом, золотом веке, в который этническая группа могла бы вернуться, обретя суверенитет в границах национального государства<sup>3</sup>.

Согласно такому функционалистскому подходу, большинство романтических притязаний на этническую аутентичность хотя

и сыграли важную роль, на деле были чистойшей выдумкой. Иными словами, если политическая цель заключалась в объединении конкретного региона и превращении его в эффективное самостоятельное государство, всегда можно было подыскать подходящую легенду об общем происхождении или сходстве между диалектами, чтобы превратить население региона в этническую группу с общим языком, а в итоге и в нацию, жаждущую обрести политическое бытие. Так, некоторые историки считают, что единого норвежского языка не существовало, пока он не был создан политической элитой, и мало кто считал себя эстонцем, пока элите не удалось создать независимую Эстонию. Подобным же образом историки забавляются развенчанием «выдуманных традиций» некоторых европейских народов, указывая, например, что шотландский тартан или ритуалы британской монархии, считающиеся архаичными и аутентичными, были изобретены в XIX в. людьми, полагавшими, что всякий славный народ должен хранить следы былых обычаев<sup>4</sup>.

Однако это представление о «сконструированных» нациях по большей части является преувеличением. В основном потому, что оно ограничивается весьма небольшим сегментом времени и пространства — европейскими империями XIX в. В других местах задолго до возникновения современных бюрократических государств люди интуитивно чувствовали связь между языком, этничностью и государственностью. Несмотря на тысячелетия конфликтов и борьбы между многочисленными региональными образованиями, китайцы считали, что Поднебесная империя должна включать все народы ханьской культуры, и схожим образом представляли свою государственность корейцы и японцы. Задолго до появления национализма в современном смысле слова у жителей таких далеких друг от друга мест, как города-государства Греции и африканские королевства йоруба, существовало представление об этнической идентичности, преимущественно основанное на общности языка и традиций<sup>5</sup>.

Возникают вопросы: почему эти общие черты так важны? Почему люди придают им значение? В самом деле, даже если «модернистский» подход верен и нации были выстроены эли-

тами из разрозненных общин, почему люди сочли эти особенности важными? Почему они проявили готовность защищать это (якобы подложное) этническое наследие? С чего бы махинации элит показались простому народу убедительными? Причины, по которым все это (до некоторой степени) работало, а люди сочли этничность убедительной, на самом деле нельзя понять из самих моделей этничности. Ответ кроется в куда более общем феномене, имеющем отношение к устройству коллективных действий и устойчивых групп.

### Этнификация как вербовка

Нации часто строятся на принципе этничности, но этничность сама по себе остается загадкой — или должна быть таковой. Идея этничности предполагает, что определенная группа людей разделяет общие интересы и должна объединиться для осуществления общих целей в силу общих традиций, общего (зачастую) языка и в большинстве случаев общего происхождения. Не следует считать этничность признаком политической незрелости, примитивной чертой политического устройства, предшествовавшего большим нациям, демократическим институтам и современным коммуникациям. Этнический конфликт может вновь разгореться в формально унитарных республиках, политики националистического и популистского толка часто прокладывают себе путь к власти, используя демократические процедуры, а средства массовой коммуникации с легкостью распространяют ксенофобию. Этническая рознь вовсе не пройденная стадия истории человечества; похоже, она становится той отметкой, к которой часто возвращаются социальные группы<sup>6</sup>. Загадка заключается (или должна заключаться) в том, почему огромное множество людей во все мире находят идею этнической группы естественной и убедительной.

Изучая, например, сопровождавшийся насилием распад Югославии или зверства в Руанде, мы склонны видеть в них сочетание конкретных исторических случайностей и извечной подозрительности и недоверия между этническими группами. Часто такой

исторической случайностью оказывается исчезновение или ослабление легитимного государства<sup>7</sup>. Именно это произошло в значительной части Центральной Африки в 1980-х, в Югославии в 1990-х гг., а позднее в Сомали. На протяжении жизни многих поколений в Руанде или на Балканах копилось глубокое недоверие между живущими по соседству группами, и ненависть вырвалась наружу, как только стало можно свободно высказывать мнения. Похоже, что на Балканах авторитарные режимы Османской и Австро-Венгерской империй и тоталитарный социализм только на время смогли приостановить сползание к открытому противостоянию.

Картина эта убедительна, но также и неверна, поскольку в описаниях этнических конфликтов зачастую принимается как данность то, что следует объяснить, а именно что люди уже считают себя членами групп с общими целями и интересами и чувствуют стремление поддерживать свою группу перед лицом соперничающей. Таким образом, этническая рознь возникает между группами индивидуумов с общими целями и интересами, осознающими эти общие цели и интересы и готовыми ради их достижения действовать сообща. Однако, как показывают конфликты между группами в Европе, социальные процессы не так просты.

Четкие этнические категории существуют и существовали, например, на Балканах, где люди издавна определяли друг друга как хорватов, сербов, румын и т. д. Но это не значит, что подобные определения всегда и всюду обозначали группы<sup>8</sup>. Специалисты по этническим конфликтам, например Роджерс Брубейкер, подчеркивают разницу между этническими категориями и этническими группами. Во всем мире люди, как правило, используют этнические категории как способ структурировать общество на разные типы людей: ты серб, я хорват, они лондонцы, а мы из Глазго и т. п. Наличие категорий не всегда означает, что люди, принадлежащие к разным категориям, образуют группы, то есть коллективы, действующие согласованно для достижения общих целей. В большинстве случаев, часто очень долгое время, люди сохраняют этнические категории, не образуя этнических групп<sup>9</sup>.



В конкретных исторических ситуациях этнические группы могут спланиваться, например когда сербы считают, что хорваты представляют собой угрозу и необходимо их сдерживать (или наоборот). Именно возникновение групп из категорий и нуждается в объяснении. В особых обстоятельствах люди, принадлежавшие к разным категориям, но жившие бок о бок без трений и мирно взаимодействовавшие, становятся заклятыми врагами и способны на чудовищное насилие. Такой поворот часто становится неожиданностью даже для самих участников, которые искренне ощущали свою, как это называет Брубейкер, «этническую принадлежность без групп»<sup>10</sup>. Обычно такие перемены объясняют «спящей враждой», тем, что люди питали враждебные чувства к другим группам тайно, пока некое событие не пробудило древнюю распрю, как между семействами Монтекки и Капулетти. Но все подобные объяснения применяют к конкретным случаям, не принимая во внимание (или считая самоочевидным) механизм, который мы должны объяснить, — а именно то, как люди включаются в коллективные действия.

Как отмечает Брубейкер, этническая принадлежность — не факт, а процесс, который моментально превращает социальные категории в сплоченные группы. И это когнитивный процесс, в ходе которого поступающая извне информация интерпретируется с точки зрения этничности, а выгоды и затраты участия в группе регулируются таким образом, который невозможно предсказать исходя из былых пристрастий<sup>11</sup>. Как и почему это происходит, следует понимать сквозь призму когнитивных способностей и мотивации. Полагаю, это можно объяснить, только покинув на время узкую область этничности и взглянув на процессы формирования групп в более общей, эволюционной перспективе.

### Люди — «общинные» существа?

Люди, как мы знаем, испытывают сильное стремление образовывать социальные группы и присоединяться к ним — это бесспорный факт. Социальный образ жизни, наблюдаемый у некоторых видов,

обеспечивает преимущества и сам по себе не является эволюционной загадкой. Рассмотрения требует следующий вопрос: какие конкретно навыки и мотивы привели к тому, что действия индивидуумов стали эффективнее в группах. Трудности начинаются, когда мы хотим понять психологию, которая лежит в основе «общинности» (groupishness), как назвал это свойство Мэтт Ридли<sup>12</sup>. За минувшие пятьдесят лет в обширной литературе по социальной психологии описано множество аспектов этой склонности к предпочтению своей группы (in-group bias) в современных обществах.

Она не просто сводится к предпочтению членов своей группы, а распространяется на многие когнитивные области. Например, люди не одинаково воспроизводят информацию о тех, кто входит в группу и не входит в нее. Их больше раздражают разногласия с членами группы, чем с теми, кто в нее не входит. Они больше сочувствуют членам группы, особенно в контексте отношений с «чужаками»<sup>13</sup>. Людей не убеждают заявления, если они произнесены с иностранным акцентом, — даже маленькие дети не спешат играть с детьми, которые говорят с незнакомым акцентом<sup>14</sup>. В ряде работ описываются физиологические эффекты контактов с теми, кто не входит в группу, — от реакций сердечно-сосудистой и гормональной систем до стресса<sup>15</sup>.

Люди настолько склонны к созданию групп, что, похоже, даже самые незначительные поводы могут привести к возникновению коллективной солидарности и межгрупповым конфликтам. Яркий аспект «общинности» — это контраст между зачастую слабой связью между членами группы, их фактическими связями и сильным стремлением защищать свою группу и атаковать соперничающие. История знает немало случаев, подобных знаменитому восстанию «Ника» в 532 г., когда в столкновениях «синих» и «зеленых», болельщиков соперничающих команд в гонках колесниц, был наполовину разрушен Константинополь<sup>16</sup>. Европейских футбольных фанатов и любителей спорта во всем мире можно рассматривать как пример этой формы трайбализма<sup>17</sup>.

Социальные психологи пришли к выводу, что люди настолько склонны к спонтанному групповому поведению, что прини-

мают сторону своей группы, даже если она совершенно случайная и даже в том случае, если группы произвольно организованы экспериментатором. Яркой демонстрацией этого феномена стала парадигма «минимальной группы» психолога Генри Тайфеля, когда в ходе эксперимента людей разбивали по случайным критериям на группы, обозначенные ничем не значащими ярлыками «А» и «Б» или «красная» и «синяя». Между оказавшимися в одной группе людьми не было ничего общего, во время эксперимента они фактически не взаимодействовали друг с другом. Им просто сообщали, что они включены в группу А или Б и к какой группе относится другой участник. Некоторое время спустя, при выполнении вроде бы не относящегося к делу задания, их просили распределить между всеми участниками разные товары и жетоны. Многократно воспроизводившийся результат всегда был одним и тем же: люди были склонны поощрить членов своей группы. Это не зависело от ценности товаров, сложности задания или культурного уровня участников. Феномен распространялся даже на бессознательные процессы, когда люди, сами того не сознавая, стремились оказаться рядом с членами своей группы<sup>18</sup>.

Результаты указывают на сильное неосознанное стремление быть полезным своей группе, пусть даже и мнимой. Именно поэтому психологи создают минимальные группы. У членов таких групп нет ничего общего, если не считать ярлыка, которым их обозначили. Но, похоже, каждый будет стремиться действовать в пользу своей группы в ситуациях, когда нет никаких причин поступать таким образом за вычетом того, что всех членов группы приписали к одной и той же категории. Это кажется иррациональным<sup>19</sup>.

Однако в самом ли деле результаты демонстрируют стихийную приверженность группе? Социальные психологи вслед за Тайфелем замечали, что так называемые минимальные группы на самом деле не так уж минимальны. В ходе экспериментов члены групп раздавали символические «ценности» или поощрения всем участникам, ожидая (и это принципиально важно), что получают взамен то же самое. В контексте исследования их собственное «благополучие» или самооценка зависели от того, насколько к ним будут

благосклонны другие<sup>20</sup>. Это выставляет явно иррациональные результаты в ином свете. Дело не в том, что люди неверно представляли себе свою случайно составленную группу в виде реальной социальной группы. Скорее, как отметил психолог Тосио Ямагиси, участники ошибались в том, что считали, будто вовлечены в реальные отношения социального взаимодействия, в которых люди могут отвечать взаимностью. Зная, что они могут передавать и получать символические ценности, участники эксперимента интуитивно (и в данном случае ошибочно) полагали, что могут получить больше, если дадут больше. Поскольку эта установка на взаимность (*reciprocate heuristic*) постоянно срабатывала в реальных ситуациях внутри группы, люди стихийно применяют ее к любой ситуации внутри группы. Данные экспериментов это подтверждают. Когда участники предоставляют «блага» другим, но в ответ не получают ничего, систематическая склонность к предпочтению своей группы исчезает<sup>21</sup>.

Итак, «общинность» — это не слепое следование стадному инстинкту. Люди ведут себя так, словно стремятся принести пользу членам своей группы, потому, что безотчетно руководствуются эвристикой социального взаимодействия, набором допущений, что предложенные им социальные отношения (сводящиеся к оценке разных индивидуумов или распределению между ними ресурсов) предполагают взаимное сотрудничество<sup>22</sup>. Членам группы вовсе не обязательно делать это сознательно. Участники эксперимента ощущают только значимость, которую они приписывают конкретным индивидуумам. Но в отрыве от сознательной оценки идет скрытая обработка информации. Вот почему стоит более детально исследовать этот потаенный мир психической деятельности, которая делает возможным существование групп.

### Коалиционная психология

Прежде чем подойти к определению того, что такое социальные группы, следует понять, как люди образуют союзы и как союзы обретают новых членов. Социальные группы, от небольших

дружеских компаний до наций, от племен до профсоюзов, существуют только потому, что люди стремятся войти в них и оставаться их членами. Нам свойственно считать, что принадлежать к какой-то группе — дело совершенно естественное, может даже возникнуть искушение предположить, что группы возникли прежде, чем личности, что они, так сказать, существовали сами по себе. Но если взглянуть на все с точки зрения эволюционных процессов, создание групп предстанет отнюдь не прямолинейным процессом, поскольку для этого требуется, чтобы разные живые организмы с разными геномами смогли преодолеть конфликт интересов и установить взаимовыгодные социальные отношения<sup>23</sup>.

Так что есть смысл начать рассмотрение вопроса с союзов, в которых поведение нескольких индивидуумов работает на благо каждого из них. Коалиции встречаются у многих социальных видов, особенно у обезьян. Но у них они не так многочисленны, часто неустойчивы и ограничены по количеству участников. Напротив, у людей союзы могут включать большое количество участников, существовать на протяжении жизни многих поколений и распространяться, охватывая все сферы поведения. Коалиционные процессы обнаруживаются на разных уровнях организации — в политических партиях, уличных бандах, офисных группировках, научных кругах и дружеских компаниях. Этнические или национальные коалиции насчитывают тысячи и миллионы человек. Неформальные малые сети взаимной поддержки возникают в организациях, которые в принципе не должны бы вообще ощущать их наличия, например в корпорациях, где поведение работников, занимающих четко определенные позиции, определяется формальными правилами и где установлена иерархия передачи информации. Тем не менее в большинстве корпораций возникают группы служащих, обменивающихся информацией и добровольно помогающих друг другу.

Влияние коалиций заметно и в армиях. Основу большинства армий составляют подразделения из 10–25 человек, обычно входящие в более крупные группы численностью 200–500 человек. Опыт показывает, что солдаты наиболее эффективно действуют

в составе небольших групп, где все хорошо знают друг друга, где ощущается высокая солидарность и степень взаимного доверия. Более крупные воинские соединения требуют некоторой лояльности и, как правило, опираются на чувство общей идентичности, но менее эффективны при выполнении конкретных задач<sup>24</sup>.

Наилучший пример масштабных коалиций — это, конечно же, политические партии. Члены партии придают особое значение лояльности. В законодательных органах партийные фракции, как правило, проводят линию своей партии. Переход политика в другую партию обычно рассматривается не как смена взглядов, а как предательство, причем так думают не только бывшие сторонники «перебежчика» — те, к кому он примкнул, также воспринимают случившееся как своего рода перевербовку. Мы интуитивно считаем смену взглядов или лояльности аморальным поступком, редко задумываясь, так ли это на самом деле.

В исторических или этнографических описаниях любого человеческого сообщества обязательно найдется упоминание о людях, которые объединяют силы ради достижения общей цели, создают и поддерживают группировки и карают уклоняющихся. Их поведение кажется нам банальным, поскольку широко распространено в социальных взаимоотношениях, но именно по этой причине когнитивный подход здесь чрезвычайно важен. Трехмерное бинокулярное зрение тоже кажется совершенно понятным, пока вы не попытаетесь описать, как оно работает на уровне нейронов. Точно так же когнитивный подход заставляет нас понять, что формирование союзов представляет собой проблему, для решения которой нужны особые навыки<sup>25</sup>.

С чего же все начинается? Люди создают огромное разнообразие союзов и коалиций. Но это разнообразие стало возможным благодаря скрытому набору психологических качеств и предположений, которые, похоже, являются частью нашего когнитивного механизма, сформировавшегося в ходе эволюции. Набор этих специализированных способностей и склонностей и составляет то, что эволюционные психологи вслед за Ледой Космидес и Джоном Туби называют коалиционной психологией<sup>26</sup>.

Для выживания и размножения людям всегда была нужна значительная поддержка не только родственников, но и более широкой группы. Такая поддержка важна в самых разных сферах социальных отношений. В процессе эволюции человека его приспособленность зависела от степени поддержки людей, не связанных с ним родственными узами. Поддержка общества — один из важнейших механизмов, обеспечивавших выживаемость, потому что большое количество видов человеческой деятельности требовало тесного сотрудничества — охота, обмен и торговля, оборона от враждебных групп, возможно, и совместное воспитание детей. Также обнаружены некоторые свидетельства того, что доисторические люди помогали менее удачливым членам своих групп: поскольку некоторые из них выживали после болезней и ранений, значит, их кормили, хотя они не могли участвовать в совместной охоте или в защите группы. Современные условия, разумеется, насчитывают намного больше ситуаций, в которых люди могут проявлять свои возможности, чтобы получить поддержку от других.

Чтобы союз возник, все его участники должны придерживаться специфических представлений. Во-первых, они должны осознавать общую цель, которую легче достичь совместными усилиями, а не индивидуально. Во-вторых, каждый из них должен предполагать, что остальные представляют себе общую цель примерно так же. В противном случае членам союза трудно ожидать друг от друга согласованных действий. В-третьих, каждый должен быть готов поступиться собственной выгодой ради общего дела. Совместная работа, да и любые коллективные действия, требуют поведения, которое может показаться альтруистическим, то есть заставляющим поступаться собственными интересами ради общей цели. При этом индивидuum надеется, что личные затраты будут покрыты ожидаемой выгодой от коллективного предприятия, независимо от того, гарантирован успех или нет. В-четвертых, каждый ожидает, что и все остальные будут жертвовать своими интересами. В-пятых, каждый должен полагать, что и все остальные ждут от него того же, что он от них. Наконец, каждый должен воспринимать все затраты (или выгоды) соперничающей коалиции как свои

собственные выгоды (или затраты), чтобы стремиться их увеличить (или уменьшить)<sup>27</sup>.

Экспериментальные данные указывают, что человеческий разум легко и без участия сознания осуществляет все эти связанные с коалициями расчеты. Например, люди с готовностью интерпретируют выгоды коалиции как свою собственную выгоду<sup>28</sup>. Кроме того, эксперименты по исследованию памяти показывают, что, оказавшись свидетелями переговоров между неизвестными им участниками, люди, часто не давая себе в том отчета, определяют, кто на чьей стороне выступает, хотя никто не ставил им такую задачу. И именно эту самостоятельно добытую информацию они впоследствии вспоминают легче, чем другие детали переговоров<sup>29</sup>. Они могут смутно помнить, что именно было сказано, но ясно помнят, кто на чьей был стороне. Похоже, коалиционная психология включает систему распознавания союзов, иначе говоря, систему, которая автоматически реагирует на информацию о социальном окружении, каждый раз выстраивая модель солидарности или связей между людьми<sup>30</sup>.

Также люди следят за верностью союзу и за отступничеством от него, потому что было бы слишком опасно вкладывать свои силы и ресурсы в коалицию, если другие начнут наживаться на общих достижениях или скроются, когда настанет их очередь внести свой вклад, — например, если воины твоего взвода побегут в критический момент. Вот почему мы так внимательны к демонстрации преданности другими членами группы, например к их публичным заявлениям о принадлежности к группе или к их вкладу в общие усилия и ресурсы. Опасения выхода других из группы так сильны, что люди автоматически интерпретируют отход от общего дела как предательство, заслуживающее морального осуждения<sup>31</sup>. Это также объясняет, почему такое значение придается различиям в статусе давних членов коалиции и новичков. Сам факт появления новичков порождает интуитивную идею, что те просто хотят воспользоваться благами, которые дает принадлежность к коалиции, ведь у них не было времени внести вклад в общее дело. Если вы поступаете на службу в морскую пехоту США, на вас с первого дня распространяется престиж этого рода войск. Но вы еще не проде-



монстрировали готовность рисковать жизнью для защиты группы. Из экспериментальных исследований мы знаем, что опасность получения уклоняющимися выгод без всяких затрат (так называемый эффект безбилетника, *free rider problem*) автоматически запускает в группе процесс поиска потенциальных «безбилетников». Возможно, это объясняет, почему старожилы в группах часто агрессивно настроены по отношению к новичкам и подвергают их жестким испытаниям или обрядам инициации<sup>32</sup>.

За всем этим стоят когнитивные механизмы, приводящие нас к интуитивным выводам (например, «эти люди вместе, и они против нас») и подталкивающие к действиям («мы должны принять их /напасть на них», «нам нужны союзники» и т.п.), при том что эту подспудную работу ума невозможно контролировать на уровне сознания. Подсознательны и мотивации, возникающие на основе этих выводов, фактически они вызывают выброс в кровь специфических гормонов и подключают связанные с эмоциями нейронные системы.

Всегда ли союзы направлены против других союзов? Зачастую коалиции вступают в конкурентные отношения, поскольку добиваются одинаковых целей. В значительной степени коалиционная психология связана с мобилизацией поддержки против других. Почему это происходит? Казалось бы, в этом нет необходимости, поскольку людям изначально свойственен антагонизм. Однако конкурентная природа коалиций связана с тем, что, по сути, они представляют собой попытки получить поддержку со стороны общества, а поддержка — это то, что экономисты называют конкурентным благом (*rival good*). Чем больше его получают одни, тем меньше достается другим. Любое групповое взаимодействие, обещающее поддержку общества, приведет остальных к необходимости формирования собственной сети, иначе они останутся без партнеров.

## Коалиционная интуиция порождает стереотипы

Итак, мы не можем утверждать, что люди попросту инстинктивно склонны сбиваться в группы. За стремлением присоединиться

к группе и защищать ее, похоже, стоит более сложная психология, набор когнитивных систем, помогающих нам получать поддержку от людей, никак с нами не связанных. Но если это верно, мы можем отбросить некоторые устаревшие взгляды на социальные группы и конфликты между ними. В частности, возможно, нам придется переосмыслить распространенное допущение, что люди стремятся помогать своей общине и действовать против соперничающей группы потому, что они разделяют с членами своей группы общие ценности, идеи и цели.

Рассмотрим, например, этнорасовые предрассудки, стереотипы и дискриминацию. Может показаться, что людей другой этнической группы притесняют из-за враждебного к ним отношения. Вы не принимаете на работу ирландцев, потому что они вам не нравятся. Враждебность, в свою очередь, вероятно, основывается на негативных представлениях о социальной категории — вам не нравятся ирландцы, потому что вы считаете их шумными и разгульными пьяницами. Прибегая к понятиям социальной психологии, мы могли бы сказать, что стереотипы (представления о том, что объединяет членов социальной категории) вызывают отношение (эмоциональную реакцию на взаимодействие с этими людьми), которое, в свою очередь, ведет к дискриминации (поведению, которое ухудшает благосостояние этих людей).

Многие чувствуют, а некоторые социологи прямо утверждают, что снизить уровень дискриминации можно, изменив отношение людей, а отношение можно изменить, если больше людей поймут, насколько необоснованны стереотипы. Как только вы узнаете, каковы ирландцы на самом деле, ваш новый опыт преградит путь стереотипам. На этом основывалась выдвигавшаяся социальными психологами идея «социального контакта», согласно которой межрасовые отношения в США улучшатся только в том случае, если черные и белые американцы будут находиться в личном контакте<sup>33</sup>. Но подтверждается ли это? Результаты опытов следует признать противоречивыми, фактически противоположными. К примеру, армия США — высокоинтегрированная организация, на всех уровнях которой люди разного этнического происхожде-

ния находятся в постоянном контакте. Кроме того, это место, где люди более всего удовлетворены состоянием межрасовых отношений<sup>34</sup>. Но это не может быть простым следствием контакта. В конце концов, рабы и плантаторы американского Юга некогда также пребывали в постоянном личном взаимодействии. Известно множество других случаев интенсивных контактов между разными этническими группами — и при этом столь же интенсивной подозрительности и даже ненависти к другой группе.

Похоже, что с идеей о стереотипах, порождающих отношение, из которого следует поведение, что-то обстоит не так. С эволюционной или функциональной точки зрения это допущение выглядит весьма загадочным. Прежде всего, какова функция этих стереотипов? Другими словами, какое преимущество получает человек, который считает членов других групп ленивыми, глупыми или опасными? Распространенный подход, известный как теория социальной идентичности, предполагает, что людям по какой-то причине необходимо считать себя и свои группы лучше других. Но само представление о подобной необходимости возникло только ради того, чтобы с его помощью можно было объяснить феномен этноцентризма, и, по сути, сводилось к тому, что у людей есть потребность быть этноцентричными<sup>35</sup>.

Чтобы понять, как на самом деле соотносятся стереотипы и поведение, рассмотрим работу Джима Сиданиуса об этнической дискриминации в разных странах. Исследования показывают наличие устойчивых установок, когда стереотипное восприятие какой-то группы как ленивых, неумелых или склонных к насилию людей связывается с чувствами страха и презрения. Кроме того, имеют место очевидные дискриминационные практики. Вопрос в том, какие из этих фактов определяют другие. Прежде считалось, что источник всех зол — стереотипы. В противовес этому мнению Сиданиус и его коллеги выдвинули теорию социального доминирования, показывая, что этнические группы и «расы» с самого начала воспринимаются через призму конкуренции за ресурсы<sup>36</sup>.

Итак, порождают ли дискриминацию негативные стереотипы или сами стереотипы — не более чем способ оправдать враж-

дебность по отношению к конкурирующим союзам? Проверить эти объяснения позволяют модели дискриминации. Допустим, что отношение к чернокожим американцам в США связано со стереотипами и отличительными чертами, — тогда следовало бы ожидать, что все члены этой группы будут подвергаться дискриминации в равной мере. А в модели социального доминирования, предложенной Сиданиусом, главным объектом предрассудков стали бы мужчины, поскольку они представляют более явную угрозу чьим-либо групповым преимуществам. Мужчины, принадлежащие к дискриминируемому меньшинству, рассматривались бы как главные источники опасности, поскольку они с большей вероятностью, чем женщины, способны жестоко отомстить за дискриминацию.

Из этого также следует, что в группе угнетателей мужчины в значительно большей степени, чем женщины, готовы применять дискриминационные практики. Это Сиданиус назвал «гипотезой о мужчинах из подчиненной группы как главной цели»<sup>37</sup>. Факты подтверждают эту гипотезу. Экспериментальные исследования и наблюдения показывают, что лица чернокожих мужчин с большей вероятностью, чем женские, вызывают стереотипные представления (невежественный, жестокий), отношения (неприятие) и специфические эмоции (страх). Это происходит автоматически и не зависит от объективных данных о группе. Например, в ходе эксперимента американцы, которым на мгновение показывали лицо темнокожего мужчины, куда быстрее опознавали потом изображение оружия и куда медленнее — орудия труда, чем после того, как им так же мельком демонстрировали лицо темнокожей женщины. В случае с демонстрацией лиц белых американцев наблюдался так называемый обратный эффект (reverse effect). Заметим, что фактическая дискриминация мужчин (и в меньшей степени женщин), относящихся к этническим меньшинствам, проявляется в назначаемых им ценах на аренду автомобилей и автомобильные страховки<sup>38</sup>.

Из этого можно заключить, что расовые категории в США воспринимаются большинством людей. Это подтверждается серией поразительных экспериментов, которые провел Роб Курцбан и его

коллеги. Идею исследований подсказали результаты социально-психологических экспериментов: в памяти американцев автоматически запечатлевалась раса увиденных людей. Вне зависимости от инструкций, который получали участники, от того, имела ли раса какое-либо значение для выполнения задания, от объема дополнительной когнитивной работы, которую предстояло проделать, участники, похоже, всегда вспоминали расовую принадлежность людей, которых они видели в ходе эксперимента. В чем причина? Может быть, расовые признаки просто бросаются в глаза, воспринимаются как признак, который наш разум, так сказать, просто не может не отметить. Однако воспринимаемые различия, как и прочая информация из внешней среды, существуют только для систем, настроенных на их распознавание. Значит ли это, что у людей есть система, распознающая расовые различия? С эволюционной точки зрения это было бы очень странно. По меркам эволюции люди соприкоснулись с другими людьми, выглядящими иначе, совсем недавно. В условиях же, в которых развивался человеческий разум, можно было встретить лишь людей того же фенотипа, что и собственный. Поэтому, в отличие от автоматического внимания к полу или возрасту, система определения расы просто не могла развиваться.

Один из способов продемонстрировать, что люди подсознательно воспринимают расу как коалицию, — провести эксперименты, в ходе которых участникам придется обращать внимание на коалиционное соперничество, например между командами, в которые войдут представители обеих рас. Если механизмы восприятия действительно настроены на распознавание расы, как таковой, испытуемые без труда вспомнят расовую принадлежность всех участников. Если же, напротив, сама раса и является коалицией, испытуемые будут ошибаться, путать людей разных рас, если те входят в одну команду, что и случилось в ходе этих экспериментов и при последующих их повторениях<sup>39</sup>.

Итак, может показаться, что во многих случаях стандартное представление заставляет нас воспринимать происходящее прямо противоположным образом. То есть что поведение людей

направляет ситуация коалиционного соперничества, когда выгодным кажется удерживание членов других групп в низком статусе и с отчетливо худшими перспективами на основании интуитивного представления, что благополучие разных групп — антагонистическая игра и мы выигрываем, только если проигрывают другие. Дело совсем не в том, что стереотипы ведут к раздорам; похоже, что соперничество между группами сразу же, на уровне интуиции, очевидно множеству людей, тогда как негативное восприятие членов другой группы не более чем подходящий способ объяснить эти интуитивные представления. В этой модели стереотипы не определяют поведение, а обеспечивают соответствующую его интерпретацию для тех, кто участвует в дискриминационном или других видах коалиционного поведения<sup>40</sup>.

### Организация больших групп с помощью сигналов

Итак, коалиционная психология помогает создавать группы, то есть объединения людей с общими целями, в условиях потенциальной конкуренции с другими коалициями. Теперь остается понять, как этот механизм работает в очень больших группах. Это непростая проблема, потому что коалиционные механизмы, которые я описал выше, хорошо применимы к малым группам, члены которых лично знают друг друга и видят вклад каждого. Но коалиции могут развиваться, охватывая большие группы с тысячами участников. Это возможно потому, что люди способны сигнализировать о своей принадлежности к коалиции. Чтобы показать принадлежность к определенной общности, могут использоваться одежда, произношение, жесты.

Можно лучше понять эти коды и символы, если взглянуть на них с позиций теории сигналов, уже более четырех десятилетий разрабатываемой биологами и специалистами по теории игр<sup>41</sup>. Самые разные живые организмы передают сигналы, то есть сообщают другим особям информацию о своем состоянии или намерениях. При этом следует отличать сигналы, из которых можно узнать что-то об окружающей среде и других организмах, от сиг-

налов, специально предназначенных для передачи информации<sup>42</sup>. Запах оленя — признак его присутствия, но когда олень-самец трется лбом о дерево — это сигнал другим самцам. Разбухание гениталий у самки шимпанзе — не просто проявление эструса, но сигнал, привлекающий потенциальных партнеров. Разумеется, все эти сигналы возникли в ходе естественного отбора, поскольку способствовали выживанию вида.

Известно, что этничность можно определить по множеству признаков, ведь люди из разных мест и групп по-разному одеваются, разговаривают или готовят пищу. Некоторые из этих отличий время от времени используются в качестве сигналов. Это признаки, указывающие, что человек принадлежит к той или иной социальной группе, но в то же время и сигналы, направляемые членам своей группы, либо тем, кто в нее не входит, либо тем и другим одновременно. Когда в 1970-х гг. среди афроамериканцев распространилась мода на прически «афро» или когда десятилетие спустя некоторые мусульмане в Западной Европе начали носить ближневосточные одежды, они таким образом сообщали о своей этнической и культурной принадлежности. Особые орнаменты, татуировки, шрамы или другие нанесенные на тело знаки сообщают о принадлежности к определенной племенной группе. Сегодня люди объясняют использование таких этнических маркеров тем, что гордятся своим культурным наследием или принадлежностью к группе. Но возникает вопрос, почему эта гордость выражается именно таким образом и именно в данный момент, — и лучшее объяснение состоит в том, что это форма сигнала.

Подача сигнала имеет некоторые следствия, предсказанные формальными моделями на основе теории игр и подтверждаемые наблюдениями. Во-первых, некоторые сигналы достоверны, поскольку сообщают истинную информацию об отправителе в том случае, если такое знание полезно для получателя. Например, самкам шимпанзе выгодно привлекать самцов тогда, когда они готовы к зачатию, а не в любой другой момент менструального цикла, а в интересах самцов сосредотачивать внимание именно на фертильных самках.

Напротив, когда интересы двух животных не совпадают, может посылаться ложный сигнал. Кот выгибает спину и топорщит шерсть на спине, чтобы показаться сопернику больше, чем на самом деле. Обманные сигналы такого рода могут привести к «гонке вооружений» между обманом и распознаванием по мере того, как отправители сигнала совершенствуются в обмане, а получатели — в умении пробиться сквозь создаваемую дымовую завесу. Дополнительную динамику такому виду коммуникации придает то, что некоторые живые организмы способны посылать сигналы, вынуждающие других делать то же самое. Например, жабы сообщают потенциальным партнерам о своей брачной активности и размере низким кваканьем, что соответствует крупному размеру тела. Но если одна жаба квакает так, все остальные присоединяются к ней — молчание становится показателем низкого статуса. Отсутствие сигнала означает, что сообщать не о чем<sup>43</sup>.

Иногда случается, что люди, сигнализируя о принадлежности к конкретному союзу, тем самым не позволяют вовлечь себя в другие коалиции — и это часто создает проблемы. Например, во время Французской революции Филипп Орлеанский, переименованный в Филипп Эгалите, поддержал смертный приговор своему кузену Людовику XVI. Это выражение верности новому режиму было более чем значимым сигналом и исключило для Филиппа возможность вернуться и тем более возглавить лагерь роялистов<sup>44</sup>. Суть подобных сигналов не просто в демонстрации приверженности некому союзу, но и в том, чтобы сжечь все мосты, ведущие к другим. Если в этом состоит функция коалиционной сигнализации, следовало бы ожидать, что устойчивые коалиции будут поощрять необратимые сигналы о приверженности. И в самом деле, в племенных сообществах этническая идентификация часто включает татуировки, шрамирование и другие формы видоизменения тела, оставляющие неизгладимые следы. По схожей причине татуировки были так распространены в преступной среде — пока новейшая мода на тату не размывала их значение. Как писал Диего Гамбетта в работе «Коды криминального мира» (*Codes of the Underworld: How Criminals Communicate*), преступникам



часто требуется сообщить потенциальным партнерам, что они не могут покинуть подполье и вернуться к законной экономической деятельности, что они обречены на нелегальность, поскольку, так сказать, им некуда деваться. Поскольку общество косо смотрело на татуировки, человек в наколках сообщал своим товарищам, что он едва ли сможет уклониться от общих действий<sup>45</sup>. То же относится и к татуировкам, говорящим о членстве в банде, — они не позволяют ни уйти, ни примкнуть к другой банде. Такие мотивации не обязательно осознаются — люди, и в особенности преступники, обычно не рассуждают с позиции теории игр или биологических сигналов. Но интуитивно человек понимает, что нанесенные шрамы или татуировки создают куда более сильную связь, чем пение общих песен.

Любое сигнальное поведение влияет не только на тех, кому адресован сигнал, но и на других «сигнальщиков», отмечает экономист Тимур Куран<sup>46</sup>. Рассмотрим ситуацию мужчины, живущего в мусульманской стране, где религиозные деятели и истово верующие миряне носят бороды. Он вполне может поступать так же. Но, поступив так, он одновременно сообщает о своей религиозной позиции, предположительно противостоящей людям более светских взглядов. Его поведение меняет всю картину, становясь сигналом для других мужчин. Иначе говоря, он, пусть и немного, изменяет соотношение бородатых и бритых, исходя из которого другие мужчины могут оценивать, стоит ли им демонстрировать свою приверженность религии. В результате некоторые из этих мужчин могут сами изменить поведение в ту или иную сторону. С каждым таким шагом предполагаемое значение бритья и отказа от бритья меняется, что, конечно, сказывается на вероятности, с которой другие мужчины предпочтут бриться или не бриться. Этот процесс репутационного каскада ведет к эффекту присоединения к большинству по мере того, как все больше людей принимают новый стиль поведения или выражают солидарность с его отдельными проявлениями. Когда это происходит, наблюдателю со стороны кажется, что большинство людей дружно изменили свои предпочтения и убеждения. Но такая интерпретация невер-

на. Не стоит предполагать, что люди массово изменили свое мнение, когда они реагируют на изменение значения сигнала, поскольку каждый принявший сигнал увеличивает его репутационную стоимость для всех, кто еще не поступил так же.

### Расчет насилия

Этническая рознь часто оборачивается вспышками насилия — от еврейских погромов в Европе и столкновений шиитов и суннитов в арабском мире до множества гражданских войн в Африке и серий бунтов и резни, сопровождающих межобщинную рознь в Индии. Насилие связано со страстью, но не следует считать страсть первичной эмоцией. Напротив, вспышки этнического насилия показывают, что ярость и агрессия — результат сложных мыслительных расчетов. Симптомом или следствием этих расчетов становится тот факт, что этническое насилие, хотя и кажется очень разнообразным, часто принимает предсказуемую форму. На первый взгляд кажется, что между случаями этнической агрессии немного общего. Некоторые проявления насилия происходят во время гражданских войн или войн между государствами, другие — в мирное время, в одних действуют небольшие группы агрессоров, другие охватывают целый регион или всю страну. Но профессор Дональд Л. Горовиц в своем обзоре этнических столкновений на протяжении всей истории показывает, что между ними, помимо их этнической природы, есть множество общих черт. Иначе говоря, когда этническое насилие вспыхивает, оно обычно следует удивительно похожей в разные времена и в разных местах модели<sup>47</sup>. Начиная с очевидного: этнические столкновения происходят там, где этничность является ясным маркером социальной идентичности, где большинство людей относится к одной или нескольким взаимоисключающим группам, заявляющим об общем происхождении и общих интересах, и где большинство людей знает, где живут члены других групп. Столь же очевидно, что для этнической розни требуется, чтобы большинство людей считало благополучие своего города или страны результатом антагонистиче-

ской игры, где процветание одной группы приводит к сокращению ресурсов для остальных. Наконец, люди, в общем, знают и передают воспоминания о значимых исторических событиях и невзгодах, подтверждающих идею антагонизма и злые намерения других групп. Во многих подобных местах социальное взаимодействие между различными группами происходит относительно спокойно, по крайней мере без явной враждебности, поэтому внезапные вспышки насилия еще более озадачивают наблюдателей.

Но удивительнее всего оказалось, что во многих случаях этнические столкновения развиваются словно по одному и тому же сценарию. Они начинаются с незначительного, казалось бы, эпизода, например с драки подростков, беспорядков после какого-нибудь спортивного матча, спора между землевладельцем и арендаторами, — в общем, с ограниченного конфликта, который вполне можно не считать этническим. Часто такие события не имеют никаких последствий. Но в некоторых случаях их резонанс усиливается из-за слухов о намеренных актах агрессии или о подготовке к такой агрессии, вплоть до того, например, что «они» нападают на детей и убивают их, или отравляют колодцы, или собираются убить или изгнать «нас». После того как подобные слухи начинают распространяться в группе, следует период осторожных и ограниченных взаимодействий с другими, период необычного и зловещего спокойствия. Спустя несколько дней происходит еще один небольшой инцидент, развивающийся в настоящие столкновения, люди начинают призывать друг друга на помощь, целые сообщества мобилизуются и громят магазины и дома «других», пытающихся убежать начинают убивать, а членов враждебной группы начинают выслеживать повсюду, где только можно. Именно в это время происходят самые жестокие акты насилия, членов враждебной группы не просто избивают — в них стреляют, их сжигают заживо, подвергают пыткам и унижениям. Жертвам, в том числе женщинам, больным и детям, редко удается избежать своей судьбы, а их мольбы вызывают лишь насмешки или просто игнорируются<sup>48</sup>.

Этническое насилие — это не неконтролируемая вспышка ярости. Тот факт, что оно принимает столь предсказуемые формы,

означает, что это силовое взаимодействие обуславливают некие общие процессы и что втянутые в него люди психологически готовы и склонны к согласованному участию в таких действиях.

Кажущийся противоречащим здравому смыслу вывод, что насилие вспыхивает именно в результате сложных расчетов, подтверждается ужасающей тактикой повстанцев во время гражданских войн. Со времен Античности и вплоть до Африки XXI в. наблюдатели отмечали, что по уровню насилия и жестокости гражданские войны превосходят межгосударственные конфликты<sup>49</sup>. Если насилие со стороны организованных армий носит ограниченный характер и вполне предсказуемо, участники гражданских войн и восстаний действуют непредсказуемым образом, зачастую не столько ради рациональных военных целей, сколько с тем, чтобы причинить противникам как можно больше вреда. Отряды повстанцев или правительственных милиций грабят и разрушают деревни, убивают, насилуют и подвергают унижениям всех, кого подозревают в сочувствии к противнику. Насилие в ходе этнических столкновений часто принимает зловеще-абсурдные формы наподобие выстрела в колено, практиковавшегося как «наказание» боевиками в Северной Ирландии<sup>50</sup>. В Руанде в ходе расовой войны 1994 г. попытки хуту уничтожить тутси привели к невиданному уровню жестокости с систематическими убийствами, пытками и унижениями огромного числа гражданских лиц. Чем объясняется такая степень насилия?

Один из факторов заключается в том, что избыточное насилие — это форма сигнала. Иными словами, творящие насилие знают, что их преступления, скорее всего, станут известны, и желаемого уровня террора постепенно удастся достичь с помощью заметных, ярких, массовых и эмоционально потрясающих действий. Это объясняет не только уровень насилия, но и некоторые его странности. Например, массовые убийства в Руанде часто принимали формы, явно восходящие к традиционным способам принесения в жертву животных. Палачи чувствовали, что нужно использовать способы, которые в местном культурном контексте станут наиболее сильными и эффективными сигналами<sup>51</sup>.

Еще один важный фактор — жертвы насилия в этнических конфликтах и в гражданских войнах рассматриваются как опасные агрессоры. Подобно тому, как нацисты называли евреев «тараканами», пропаганда в Руанде именovala тутси «насекомыми», «опасными паразитами», чье присутствие угрожает жизни общин хуту. В слухах, предшествующих этническим столкновениям, «мы» часто предстают перед лицом ужасной и неминуемой угрозы. «Они» могут отравить «нас», убить наших детей, сжечь наши дома. Преобладающая эмоция здесь страх, настоящий ужас перед тем, что может случиться. Со стороны это выглядит парадоксально, потому что группа, о которой идет речь, представляет собой меньшинство. Но распознавание опасности — мощный мотиватор. То, что прежде мирно настроенные люди оказываются участниками злодеяний, часто объясняется страхом<sup>52</sup>. Возможно, при этом включаются специализированные способности, которыми, как мы знаем, располагает человеческий разум, прежде всего психические системы, связанные с распознаванием хищников и убийством добычи. Люди сделали умелыми охотниками благодаря изощренному пониманию взаимодействия хищника и жертвы, пониманию, которое, в частности, лежит в основе жестокой агрессии в ситуации опасности<sup>53</sup>.

Важный дополнительный фактор — неопределенность, присущая боевым столкновениям в условиях восстания или гражданской войны. Как правило, в гражданских войнах участвуют проправительственные силы (войска и отряды ополченцев), повстанцы (в виде более или менее организованных военных группировок), а также масса гражданских нонкомбатантов. Участники боев плохо информированы о фактической боеспособности противника, и, что важно, ни одна сторона не может быть уверена в поддержке местного населения. Это создает ситуацию, в которой люди более склонны к беспорядочным актам насилия, направленным против нонкомбатантов, женщин, детей и т. д., подавая сигнал о силе своей стороны и риске, связанном с присоединением к противнику<sup>54</sup>. Деревни, которые дали приют участникам боевых действий, разрушают или сжигают — так подают сигнал о цене

сотрудничества. Неуверенность относительно лояльности гражданских лиц побуждает участников боевых действий любой ценой привлекать их на свою сторону и делать невозможным их переход в противоположный лагерь. Во время массовых убийств в Руанде вооруженные ополченцы часто заставляли гражданских участвовать в злодеяниях, например убивать своих соседей или друзей, угрожая убийством их собственных детей или родственников<sup>55</sup>. Это согласуется с тем, что во многих гражданских войнах беззаконие позволяет многим людям устранять врагов или осуществлять месть под видом политической активности. Конфликтолог Стасис Каливас обобщил разные аспекты гражданской войны в модели, демонстрирующие, в какой мере частота и уровень насилия зависят от ряда переменных, таких как информация о противнике, сигнальные потребности различных действующих сил, циклы мщения, внутригрупповая структура контроля и, самое важное, дилемма безопасности, стоящая и перед повстанцами, и перед правительственными силами, — опасение, что враг непременно атакует, если мы не ударим первыми<sup>56</sup>.

### Тень примитивной войны

Во всех известных нам сообществах люди постоянно нападают друг на друга — индивидуально или группами. Значит ли это, что тут срабатывает какой-то универсальный «агрессивный инстинкт»? Подобный взгляд можно встретить в большом количестве популярных работ. Суть его заключается в том, что насилие возникает в тот момент, когда люди «высвобождают» некую форму накопленной агрессивной энергии, которая некоторое время накапливалась и требовала выхода, — и прорыв ее может быть неконтролируемым. Эти гидравлические метафоры часто используются, когда, к примеру, авторы утверждают, что молодым людям необходимы войны или какой-то жестокий опыт, чтобы выплеснуть природные агрессивные инстинкты. Этим идеям трудно что-то противопоставить, поскольку они укоренены в наших многочисленных представлениях о ярости и насилии. Мы также гово-

рим, что люди «взрываются» или высвобождают «подавленные» чувства во «вспышке» гнева. Во многих языках мира ярость описывается как энергия, которая изливается в разных количествах и, похоже, усиливается по мере того, как мы сосредотачиваемся на том, что изначально привело нас в ярость. С этой энергией легче справиться после того, как она выражена в словах или поступках, словно бы в результате этого сбрасывается некое внутреннее давление<sup>57</sup>. Но очевидно, что это всего лишь метафоры. Психические процессы не имеют никакого отношения к гидравлике, к системам, в которых нарастает высокое давление, чтобы высвободиться через предохранительный клапан или взрыв. В разуме человека не происходит ничего подобного.

Функционально, с точки зрения решения конкретных проблем, встающих перед живым организмом, в агрессивных побуждениях нет большого смысла, особенно для таких высокоорганизованных социальных существ, какими являются люди. Среди многих и многих видов социального взаимодействия, используемых людьми, в некоторых случаях насилие оказывается эффективной стратегией (например, если пастух-конкурент хочет увести ваших овец или если незнакомец выхватывает вашего ребенка у вас из рук). В других ситуациях яростная агрессия оказывается проигрышной стратегией (если ваше стадо угоняет группа воров). Иногда обстоятельства складываются так, что лучшим вариантом будет взаимовыгодное сотрудничество (например, если нескольким группам скотоводов нужен доступ к единственному источнику пресной воды). Если бы людьми руководил независимый от внешних обстоятельств, неуправляемый инстинкт насилия, для них не было бы никакой разницы между этими ситуациями и они нападали бы при любой возможности. Однако люди, которые могли бы напасть, но в зависимости от ситуации сдерживаются и сотрудничают, достигнут определенно лучших результатов, чем недалекие агрессоры, и потому оставляют больше потомков со сходными предпочтениями. Другими словами, у тех генов, благодаря которым люди (и другие организмы) проявляют агрессию лишь в определенных условиях, больше шансов на воспроизведе-

ние, чем у генов, способствующих недифференцированной агрессивности<sup>58</sup>.

Была ли война между группами постоянной особенностью существования наших предков и возможным фактором давления отбора, сформировавшего наше сознание и мотивы поведения? Томас Гоббс считал «войну всех против всех» естественным состоянием человечества, пока государь не устанавливал мир, и подчинение ему было платой за безопасность<sup>59</sup>. Жан-Жак Руссо описывал мирные примитивные сообщества, которые как следствие собственности и цивилизации получили агрессию и разнообразные другие напасти<sup>60</sup>.

Долгое время социально-культурные антропологи склонялись к точке зрения Руссо, поскольку в тех небольших сообществах, которые они изучали, преступления и межплеменные столкновения случались нечасто. Люди не рисковали жизнями ради того, чтобы, подвергаясь большой опасности, получить то, что можно было без особых усилий произвести самому. Кроме того, многие историки тогда полагали, что из-за низкой плотности населения в доисторическую эпоху столкновения между древними группами охотников-собирателей были очень маловероятны по сравнению с земледельческими культурами, для которых характерны большие скопления людей<sup>61</sup>. Но более пристальный взгляд на исторические свидетельства и более систематическое изучение изменили представление о мирных ранних сообществах. Антропологи действительно не наблюдали большого количества преступлений, но в соотношении с размерами общин доля убийств все же была очень высока. В некоторых таких сообществах риск быть убитым оказывался выше, чем в самых небезопасных кварталах городов США<sup>62</sup>. Кроме того, недооценка масштаба столкновений была связана с тем, что к моменту, когда антропологи смогли вести полевые исследования, межплеменные конфликты в значительной мере гасились колониальными властями<sup>63</sup>.

Что касается отношений между группами или племенами в первобытные времена, то несколько обстоятельств наводят на мысль, что вероятность конфликтов на протяжении всей нашей эволюци-



онной истории должна была оставаться постоянной. Одна из причин состоит в том, что люди — вид территориальный. Во всех известных человеческих сообществах люди полагают, что данной политике соответствует данная территория, что существует четкая граница между пространством «нашим» и «не нашим». Да, древние охотники-собиратели действительно вели кочевой образ жизни. Но и кочевники, как правило, перемещаются по четко определенному и ограниченному пространству. Для такой жизни требуется обширная территория, и людей возмущает проход по ней или вторжение на нее других групп.

Вот почему взгляды Гоббса и Руссо на ранние человеческие сообщества далеки от истины — или, скорее, оба они истинны по отношению к разным аспектам древних обществ. Наше первобытное прошлое, несомненно, включало и тесное сотрудничество (внутри небольших групп), и обмен и мирное сосуществование (между группами), и частые случаи агрессии, сопровождавшейся убийствами, грабежами и похищениями (как внутри групп, так и между группами). Оба указанных подхода ошибочны, потому что исходят из того, что людьми движет безусловный инстинкт стремления к войне или к миру. Но воевать или сотрудничать людей заставляют не устойчивая, общая и свободная от внешних обстоятельств склонность к агрессии или мирному сосуществованию, как думали приверженцы Гоббса и сторонники Руссо, а набор срабатывающих при определенных условиях установок, взвешивающих ценность каждой из стратегий в зависимости от обстоятельств<sup>64</sup>.

В какие формы военных действий выливались такие конфликты? Судя по антропологическим и археологическим данным, можно предположить, что почти наверняка это не были заранее спланированные сражения с участием больших организованных армий, сходящихся в чистом поле. Такие организованные столкновения иногда происходят в племенных обществах, но они носят больше показательный характер — стороны меряются числом, обмениваются угрозами и оскорблениями и часто расходятся по домам, так и не вступив в бой. Более серьезные столкновения происхо-

дят в форме внезапных нападений. Для этого не требуется много бойцов, участие крупных отрядов исключено, поскольку действовать надо скрытно. Весь план сводится к тому, чтобы убить как можно больше взрослых членов другой группы, захватить все доступные трофеи и во многих случаях увести в свой лагерь женщин или рабов, прежде чем противник сможет собраться и оказать серьезное сопротивление<sup>65</sup>.

Такую форму межгрупповой агрессии антропологи отмечали практически во всех небольших племенных сообществах, пока она не встречала ограничений со стороны государства. Она была распространена среди охотников-собирателей с разных территорий — индейцев северо-западного побережья Америки и даже аборигенов Австралии, которые изготавливали не слишком много орудий труда, зато много оружия. Эскимосы, несмотря на скудость ресурсов, также делали оружие и доспехи. Деревни индейцев пуэбло строились на вершинах холмов, чтобы можно было издали обнаружить передвижения противника. Устные традиции и археологические данные подтверждают, что нападения происходили всегда, о чем свидетельствуют наскальные рисунки в Австралии и Северной Америке и палеолитические массовые захоронения Верхнего Египта, в которых обнаружены массовые захоронения людей с разбитыми черепами. И хотя группы охотников-собирателей и племенные сообщества знали, что такое примирение и в чем состоит польза союзов, их тревожила угроза межплеменных войн. Они не были случайной стороной их существования: демографические исследования показывают, что в некоторых группах от 5 до 20% мужчин погибали в бою<sup>66</sup>.

На основе этого можно воссоздать вероятную картину примитивной войны. «Примитивной» в данном случае не значит «архаичной». Термин просто подчеркивает тот факт, что эта форма конфликта не требует продвинутой технологии убийства или мобилизации и скоординированных действий большого количества солдат, как в современных войнах. В этом смысле примерами примитивной войны могут быть этнические столкновения, городская герилья, многие восстания и, разумеется, жестокие конфлик-

ты уличных банд. Все они весьма сходны между собой и требуют одних и тех же психических качеств.

Во-первых, такая примитивная война основана на преимуществах асимметрии. В некоторых случаях это просто асимметрия информации, когда члены одной группы точно знают время нападения, а жертвам приходится опасаться атаки в любой момент. Кроме того, в подобных рейдах люди вступают в схватку, только когда уверены в своем преимуществе, и тогда проявляют к врагам предельную жестокость. В этом отношении нападения людей на соседние группы не слишком отличаются от конфликтов между группами шимпанзе. Если же агрессоры понимают, что ситуация складывается не в их пользу, они просто перестают сражаться и убегают, опасаясь, что их самих убьют<sup>67</sup>.

Во-вторых, благодаря этой асимметрии многие рейды оказываются успешными. Даже если нападающим не удастся нанести противнику серьезные потери, они по крайней мере могут отступить без особого ущерба. Поэтому удачной ответной стратегией оказывается предотвращение рейдов посредством упреждающих ударов. Поскольку членов враждебной группы, которая может напасть в любой момент, становится все больше, мы должны напасть на них, пока они не станут слишком сильными. Но поскольку они тоже это знают, значит, еще более вероятно, что они нападут первыми, что делает наш упреждающий удар еще более оправданным и т. д. Значит, необходимо нанести упреждающий удар, который не только обескуражит потенциальных врагов, но полностью выведет их из строя — так возникает стремление убить, а не просто победить членов другой группы. Предполагаемая необходимость в превентивных ударах, которую называют дилеммой безопасности, похоже, порождает постоянные межплеменные войны или по меньшей мере взаимную подозрительность между группами. Несомненно, во многих случаях людям удавалось избежать конфликта, заключая между группами союзы, часто формализуемые браками или обменом дарами. Но это лишь временные гарантии против потенциальной угрозы упреждающих ударов<sup>68</sup>.

В-третьих, примитивная война была и остается в первую очередь мужским занятием. Мужчины устраивают рейды и, проводя их, сталкиваются с яростным сопротивлением других мужчин, а частым результатом этих рейдов, если не главной их целью, становится похищение женщин или насилие над ними. Асимметрия распространяется на физическое насилие в целом, не только в контексте соперничества групп. Физическое насилие может чрезвычайно дорого обойтись женщинам, поскольку травмы способны резко снизить их репродуктивный потенциал, что не столь опасно для мужчин. В то же время способность мужчины защитить самого себя резко повышает его репродуктивную ценность<sup>69</sup>.

И все же зачем кому-то участвовать в групповом конфликте, если это так опасно? Казалось бы, это противоречит требованию максимизации эволюционной приспособленности, так что склонность к воинственному энтузиазму должна быть куда менее успешной с точки зрения передачи генов, чем склонность к трусливому бегству. Но все обстоит не так, если взглянуть на дело с точки зрения затрат и выгод. С точки зрения затрат рейды для агрессора менее опасны, чем организованные сражения. Выгоды же, которые в межплеменных войнах часто подразумевают похищение и обращение в рабство представителей другой группы, могут перевешивать вероятность серьезного ранения или смерти. Иными словами, невысокая в среднем вероятность смерти может быть сброшена со счетов в сравнении с потенциальным значительным приростом престижа, власти и возможности производить потомство. Вот почему, как отмечают Джон Туби и Леда Космидес, на военные операции распространяется молчаливый «общественный договор». Даже если расплата неизбежна, необходимо, чтобы оставалось непредсказуемым, кому именно предстоит расплачиваться, то есть кто может погибнуть или получить серьезное ранение. С другой стороны, выгода в случае успеха должна быть точно определена, иначе люди часто отказываются участвовать в рейде<sup>70</sup>.

Долгая история примитивных войн открывает смысл загадочных черт современных конфликтов. Люди прекрасно умеют анализировать затраты и выгоды, что и делает примитивные войны

возможными. Ни членам уличных банд, ни участникам межэтнических столкновений не нужно изучать социальные науки, чтобы ясно понимать преимущества, которые дает им насилие над мирным населением. Они интуитивно понимают мощь зловещих сигналов и эффективность упреждающих ударов. Они понимают, что мужчин и женщин нельзя в одинаковой степени рекрутировать для участия в боях и что к ним нельзя относиться одинаково. Гражданские войны и этнические конфликты принимают предсказуемые и трагические формы, потому что в них вовлечены люди с очень схожей готовностью к групповой агрессии.

### Распознавание разнообразия

К счастью, большинство современных обществ далеки от ужасов этнических столкновений и гражданской войны. Люди разной этнической или расовой принадлежности могут сосуществовать бок о бок, не формируя групп, то есть структур, имеющих внутреннюю организацию и общие цели. Это не означает полного исчезновения этнической принадлежности, этнических сигналов или приверженности группе. Во многих странах миграции приводят не к неизбежной интеграции мигрантов с коренным населением или ассимиляции, а к усилению чувства общинной идентичности и этнического разграничения. В современных многонациональных городах возникает психологически новая ситуация, когда стороннему наблюдателю легко определить, что конкретные люди относятся к некоей этнической общности, при этом они не живут компактно на «своих» территориях и степень их приверженности группе остается неясной.

К чему это может привести? Возникает искушение считать — и традиционная социология подтвердила бы это, — что все зависит от стереотипов, сложившихся по отношению к различным группам, обусловленных приверженностью определенной системе политических взглядов. Кажется очевидным, что стереотипное представление о какой-то общности как о ленивых или агрессивных людях будет сказываться на взаимодействии с ними. И действительно, имеются некоторые подтверждения, что стереотипы

производят такой эффект. Поэтому многие социальные психологи приходили к выводу, что взаимодействие с другими людьми связано с вертикальной обработкой информации в направлении сверху вниз, то есть от изначальных ожиданий и представлений. Но в действительности взаимодействие организовано сложнее, и это наводит на мысль, что человеческий разум куда лучше обрабатывает информацию, чем считалось прежде.

К примеру, мы знаем, что интуитивные представления о членах определенной группы как о коалиционных соперниках часто не столько порождены нашими стереотипами, сколько запускают их<sup>71</sup>. Кроме того, когда у людей одновременно имеется стереотипное представление о человеке как о представителе определенной категории и конкретная информация о нем же, последняя обычно более важна. Другими словами, стереотипное представление о шумных пьяницах-ирландцах на деле не мешает людям замечать среди знакомых им ирландцев как и горлопанов и пьяниц, так и тихих трезвенников. Стереотипы часто отбрасывают, если они мешают эффективной навигации в социальном мире<sup>72</sup>.

Итак, не надо думать, что все происходящее в таком неоднородном современном мире определяется только политикой и идеологией. Как показывают исследования стереотипов и индивидуальной информации, взаимодействие между группами может определяться более скромными факторами, так как наши когнитивные системы получают информацию в ходе прямых контактов с социальным миром.

Обсудим это. В современных жизненных обстоятельствах мы сталкиваемся с большим количеством людей (очевидно, из разных этнических групп) и вступаем с ними в разнообразные социальные взаимоотношения: делим свободное пространство в автобусе, работаем вместе — словом, участвуем в огромном множестве коллективных действий. Как эти разнообразные контакты, эти микро-эпизоды социального взаимодействия влияют на имеющиеся у нас ментальные образы категорий и групп?

Влияние повторяющихся межличностных контактов на нашу психику слабо изучено, в основном потому что сделать это очень

трудно. Это влияние может сильно различаться в зависимости от обстоятельств, в которых находится человек, что еще больше затрудняет изучение. Вдобавок мы по большей части не осознаем эти эффекты, поэтому исследователю недостаточно просто спрашивать людей о том, как они воспринимают социальное окружение. И в то же время мы должны сосредоточиться на этих микропроцессах, потому что они критически важны для понимания динамики современного этнического разнообразия. Конечно, это в значительной мере умозрительное суждение, поскольку исследований такого рода пока очень мало. Но есть причины полагать, что на представления о группах влияют качество и частота контактов с другими этносами, что в сумме можно назвать экологией современного этнического разнообразия.

Система распознавания союзов, вероятно, собирает информацию о присутствии в нашем социальном окружении людей, которые могут принадлежать к различным коалициям. Частично эта информация состоит из таких характеристик, как акцент или внешность, которые указывают на происхождение или принадлежность к этническому сообществу. Она также включает сигналы, например такие этнические маркеры, как одежда, татуировки, религиозные символы и т. д. В городах люди, вероятно, будут собирать сведения об относительном размере, численности этнических групп. Вероятно, это основано на том, что, как известно, некоторые отделы человеческого мозга автоматически и в основном неосознанно производят статистический анализ окружающей среды. Собиратели просроченных и несъеденных продуктов («фриганы»), десятки и сотни раз осматривая мусорные баки у магазинов и ресторанов, оценивают частоту, с которой в разных местах можно бесплатно раздобыть еду. Покупатели узнают и сравнивают цены в разных магазинах. Водители вычисляют, в котором часу и в каком квартале найдутся свободные парковочные места. На основе автоматической статистической оценки множества эпизодов складываются ожидания. Это примеры естественной выборки, род интуитивных статистических расчетов, легко осуществляемых разумом<sup>73</sup>. Можно предположить, что такие же расчеты ведутся по отношению

к этническим общностям. Каждый день множество людей по всему миру бессознательно статистически оценивают членов других этнических категорий.

Очень вероятно, что люди могут собирать информацию о сплоченности собственной и чужих коалиций, о том, насколько члены каждой группы готовы поддержать своих. Сплоченность — условие коалиционного успеха, и чем лучше сплочены конкуренты, тем хуже для нас. Вот почему во время коалиционных конфликтов люди склонны подчеркивать свое сходство («мы все одно») как способ сообщить о солидарности («у нас одни и те же цели»), а следовательно, и о сплоченности коалиции («мы все будем биться на одной стороне»). В ситуации войны люди носят одинаковую или очень похожую униформу, наносят татуировки, означающие принадлежность к группе, той же цели у некоторых народов служат шрамы или особая раскраска. Как я упомянул ранее, в условиях этнического соперничества люди больше готовы использовать этнические маркеры, такие как одежда, означающая принадлежность к своей группе. Было бы странно, если бы коалиционная психология игнорировала информацию такого рода. Например, за минувшие тридцать лет мусульмане в странах Европы стали более заметны, так как многие мужчины и женщины стали носить традиционные одежды, что, вероятно, сказалось на восприятии окружающими их этнорелигиозной категории как многочисленной и сплоченной<sup>74</sup>.

Есть некоторые данные, что интуитивные статистические расчеты принадлежности к коалициям сказываются на формирующемся отношении к ним. Так, американский политолог Роберт Патнэм отмечал, что рост этнического разнообразия часто связан с падением доверия в обществе, с тем, до какой степени люди считают представителей других групп заслуживающими доверия<sup>75</sup>. В США этот эффект может заметно различаться от штата к штату и по отношению к представителям разных стран. Но тот же эффект показывают работы, проведенные с куда большей точностью в Дании. В них использовались данные о количестве представителей различных этнических групп, живущих на разном рассто-



янии от каждого участника исследования. Как было установлено, уверенность, что людям другой национальности в целом можно доверять, снижается в зависимости от фактического количества встречающихся иностранцев. Так можно увидеть социальную экологию в действии<sup>76</sup>.

Эта спонтанная коалиционная статистика может даже сказываться на нашем здоровье. Многие работы показали, что межэтнические отношения влияют на здоровье и субъективное чувство благополучия. У представителей меньшинств состояние здоровья часто хуже, чем у коренного населения<sup>77</sup>. Различие сохраняется даже с учетом влияния таких очевидных факторов, как социально-экономическое положение и доступ к медицинской помощи, что предполагает, что отношения доминирования влияют на здоровье людей<sup>78</sup>. Как это объяснить? Один из важных факторов — это стресс. Многочисленные исследования физиологов показывают, что контакты с членами других этнических и расовых групп вызывают стрессовые реакции даже в относительно безопасной атмосфере лабораторий<sup>79</sup>. В повседневной жизни представители меньшинств многократно контактируют с представителями большинства, и каждый контакт может вызвать такую реакцию. Хотя сами эффекты могут быть минимальными, их частота способна привести к накоплению стресса, который отчасти и становится причиной неблагоприятного состояния здоровья представителей меньшинств<sup>80</sup>. В пользу этого объяснения говорит другое, казалось бы парадоксальное, наблюдение: часто здоровье представителей меньшинств лучше, если они живут в этнических анклавах, а не в кварталах со смешанным населением<sup>81</sup>. Эти так называемые эффекты этнической плотности пока не слишком понятны. Одно из возможных объяснений с учетом нашей интуитивной способности к коалиционным расчетам состоит в том, что представители меньшинств, живущие в своих кварталах, реже контактируют с представителями других групп, а потому испытывают меньше стресса.

При всей своей умозрительности такая интерпретация современного этнического разнообразия совпадает с тем, что мы в целом

знаем о психологии межгрупповых отношений. Очень разное, временами парадоксальное поведение — от племенного соперничества до современного национализма, от мирных претензий на идентичность до смертоносных этнических конфликтов — можно осмыслить с точки зрения выработки способности к созданию коалиций и их защиты. Личное благополучие и выживание людей зависят от сплоченности и устойчивости группы. Ставки очень высоки, поэтому возникшие в ходе эволюции системы порождают столь сильные мотивации, а итоги этих бессознательных расчетов проявляются в виде групповой гордости, подозрений в адрес чужаков, гнева или ненависти.

## ЗАЧЕМ НУЖНА ИНФОРМАЦИЯ?

*Здравый ум, странные поверья и безумие толп*

УБИЙСТВА МЛАДЕНЦЕВ, ПИТЬЕ КРОВИ, а порой и поедание человеческих зародышей — вот что творили некоторые представители английского среднего класса, когда не подвергали своих детей причудливым видам сексуального насилия в ходе сатанинских ритуалов. По крайней мере, в 1980-х гг. ходили такие разговоры. Вскоре слухи разрослись до масштабов общественного кризиса. Ужасающие сообщения множились, были случаи, когда о чудовищных ритуалах рассказывали сами дети. Офисы местных властей захлестывал поток анонимных доносов, кое-где детей приходилось срочно изымать из семей. Однако после тщательного полицейского расследования выяснилось, что ни один случай насилия, ни связанный с сатанизмом, ни какой-либо другой, не подтвердился<sup>1</sup>.

Вспышки похищений пенисов случаются в странах Африки и Азии уже более трех десятилетий<sup>2</sup>. С мест поступают сообщения об опасных типах, способных похитить мужские гениталии во время рукопожатия, или произнеся особое заклинание, или просто посмотрев мужчине в глаза. Охотиться они предпочитают в многолюдных местах, таких как рынки или автобусные станции. Вдруг кто-то кричит, что его пенис украли, и указывает на подозреваемого. Того быстро окружает разъяренная толпа, готовая забить преступника до смерти. Если повезет, его отташат в полицейский участок. Люди не сомневаются, что пенис украден, но они также не сомневаются, что поиски ни к чему не приведут, поскольку подозреваемый, скорее всего, колдовским способом уничтожил вещественные доказательства.

Исторические документы свидетельствуют, что случаи такого рода паники можно встретить по всему миру. Еще один похожий пример — обвинения в колдовстве. Кто-то утверждает, что пострадал от наведенных родственником или знакомым злых чар, и призывает на подмогу всю общину, чтобы заставить подозреваемого признать свои злодеяния<sup>3</sup>. Безумие нарастает и может вылиться в массовые и продолжительные волнения, вроде охоты на ведьм в елизаветинской Англии, когда были подвергнуты пыткам и осуждены (не обязательно в такой последовательности) сотни заподозренных в колдовстве<sup>4</sup>. С чего начинается паника, откуда берутся эти странные идеи?

Все это свидетельства существования целой области культуры, в которой людские страсти воспламеняет информация чрезвычайно низкого качества (внесем ясность — ни ведьм, ни похитителей пенисов не бывает). Перефразируя Т. С. Элиота, похоже, люди способны вынести много нереальности. Возникновение и распространение подобных поверий озадачивают, ведь в ходе естественного отбора наш разум давно стал эффективной самообучающейся машиной. И тот факт, что он настолько беззащитен перед низкокачественной информацией, кажется каким-то техническим сбоем. Вот почему в прошлом многие антропологи задавались вопросом, почему люди верят в подобные вещи. А из него вытекает другой вопрос, о котором часто забывают: почему такие вещи вообще нас заботят? Почему люди стремятся рассказывать о них друг другу и присоединяются к охоте на ведьм? Почему толпой овладевает безумие?

### Загадки «мусорной» культуры

Информационная эпоха началась от ста тысяч до полумиллиона лет назад. Где-то в этом промежутке люди начали обмениваться информацией быстрее всех остальных видов. Многие живые организмы способны издавать и принимать сигналы от особей как своего, так и других видов, но люди делают на несколько порядков интенсивнее. Нашей средой обитания, такой же естественной, как море для дельфинов и льды для белых медведей, стала получа-

емая от других информация. Без нее люди не могли бы заниматься собирательством, охотиться, выбирать партнеров или изготавливать орудия. Без коммуникации люди не выжили бы<sup>5</sup>.

Самое удивительное во всем этом — то, что огромное количество передаваемой информации совершенно бесполезно и что людей эта бессмысленная информация может сильно возбуждать. Обширную сферу явно бесполезной информации я называю «мусорной» культурой (*junk culture*). Кому-то такой термин может показаться негативным, но здесь он аналогичен понятию мусорной ДНК в молекулярной биологии, обозначающей большие фрагменты генетического кода, которые, казалось бы, не несут никакой полезной информации. Однако генетики выяснили, что некоторые части мусорной ДНК выполняют важные функции<sup>6</sup>. Возможно, с функциональной точки зрения подобным образом можно объяснить и «мусорную» культуру.

Примеры малоценной информации отыскиваются без труда. Антропологи зафиксировали много странных теорий, которые прочно овладевали воображением людей и определяли их поведение, не имея при этом никакого полезного содержания. Описание того, что Кант сдержанно называл игрой разума за пределами опыта, займет многие тома<sup>7</sup>. Примеры таких теорий собраны в классическом труде Чарльза Маккея «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» (*Extraordinary Popular Delusions and The Madness of Crowds*) и множестве последующих компиляций<sup>8</sup>. Но, возможно, было бы полезнее четко очертить границы понятия «мусорной» культуры.

Классики антропологии размышляли над загадкой «мусорной» культуры, объясняя ее символизмом, магией или суеверием. Ее часто считали типичной для «других», незападных культур, предполагая, что процесс познания в них идет по пути, отличному от нашего. Считалось, что в этих культурах преобладает примитивное мышление, скорее напоминающее свободные ассоциации, чем строгое рассуждение. Это могло бы объяснить, допустим, веру в магию. К примеру, существует поверье, что поедание грецких орехов исцеляет умственные расстройства, потому что ядро ореха похо-

же на мозг. Или, например, что человек заболит, если сжечь прядь его волос, потому что волосы — часть этого человека. С этой точки зрения сходство или близость значат для примитивного мышления куда больше, чем причинно-следственные связи<sup>9</sup>. Но эта форма когнитивного релятивизма вскоре перестала занимать антропологов, поскольку оказалось, что вера в магию (и другие ничем не обоснованные верования) широко распространена в западных обществах. И наоборот, знакомство с отдаленными уголками Земли показало, что люди там в повседневной жизни руководствуются здравым смыслом в той же мере, что и маститые западные философы. Поначалу исследователи считали «когнитивно иными» крестьян; после того как крестьяне перебрались в города, магическое мышление обнаружили у африканцев; когда африканцы стали появляться в Европе, антропологи начали искать радикально иные формы мышления в джунглях Новой Гвинеи и Амазонии. Развитие транспорта постепенно погубило релятивизм.

Поскольку во всех культурах люди время от времени впадают в так называемое примитивное мышление, остается найти объяснение, почему это происходит. Для этого мы должны вернуться к вопросу, упомянутому во введении к этой книге, а именно к тому факту, что люди представляют собой самообучающиеся машины, которым требуется множество сложных механизмов обучения, чтобы извлечь из окружающей среды полезную информацию.

### **Обучение требует предварительных знаний**

Нужно некоторое усилие, чтобы по-настоящему понять, насколько огромный, поистине исполинский объем информации требуется нам для выполнения даже не слишком сложных действий, не говоря уже о такой задаче, как общение человека с его окружением. Немалую часть этой информации мы получаем, общаясь с другими людьми и взаимодействуя с социумом и природной средой.

Десятилетия экспериментов по изучению мышления младенцев и маленьких детей подтвердили теорию, что для обработки большого количества информации человеческому разуму тре-

буются немалые предварительные знания. Параллельно выяснилось, что предварительное знание принимает форму ожидания специфических видов информации. К примеру, малыши, усваивая первые слова, ожидают, что они обозначают объекты в целом, а не их части или цвет. Они ожидают, что твердые тела, столкнувшись друг с другом, останутся отдельными, а не сольются в единое целое. Они ожидают, что количество предметов в сумке не изменится, если никто ничего не положит туда или не вынет оттуда. Эти основополагающие идеи возникают задолго до того, как ребенок научится сам обращаться с предметами. На более поздней стадии маленькие дети ожидают, что поведение животного определяется его психическими свойствами, а не внешностью и кошка, подстриженная под собачку, на самом деле является кошкой. Более того, малыши предполагают, что люди действуют исходя из собственных представлений, а не основываясь на истине. Даже годовалые младенцы предполагают, что у людей могут быть ложные представления. Все это (и еще очень многое) демонстрирует действие ожиданий, касающихся твердых тел, чисел, животных и разума<sup>10</sup>. У людей возникают ожидания, связанные с социальным обменом и обманом, поддержкой, справедливостью и моралью, иерархией, дружкой, хищниками и добычей, выражением лиц, заражением и загрязнением — список можно продолжать.

Специфические ожидания создают условия для эффективного сбора информации. Например, маленькие дети интуитивно ожидают, что животные будут двигаться самостоятельно и что это движение объясняется их внутренними стремлениями и убеждениями. Это позволяет развивающемуся мышлению ребенка сфокусироваться на специфической информации, например на том, что расположено перед животным, почему животное стремится туда, и игнорировать столь же очевидные, но не относящиеся к делу факты: например, что река течет не потому, что что-то находится ниже по течению. Как отмечают философы и ученые-когнитивисты, без специфических ожиданий когнитивная система человека навсегда «зависла» бы из-за астрономического количества не относящихся к делу вероятностей.

Даже когда взрослые явно сообщают детям информацию о каком-либо предмете, дети оценивают ее в зависимости от собственных предположений о психологическом состоянии взрослого. Гергей Чибра и Дьёрдь Гергей обнаружили, что малыши чувствуют педагогические намерения взрослого, выражаемые, например, в просьбе обратить на что-либо внимание. В таких случаях малыши ожидают, что последует информация о целой категории, а не только о конкретном объекте<sup>11</sup>.

Подведем итог: похоже, что с самых ранних этапов когнитивного развития наш интеллект настроен на получение полезной информации из окружающей среды. Я хочу подчеркнуть слово «полезной». Не следует думать, что человеческий разум так уж хорошо настроен, чтобы получать истинную информацию о своем природном и социальном окружении. Здесь есть важное различие. Тот факт, что нечто существует в действительности, не означает, что у людей есть возможность узнать об этом. Наоборот, многие из наших интуитивных ожиданий приводят нас к ложным умозаключениям. Например, мы, люди, склонны смотреть на животных с эссенциалистских позиций. Мы полагаем, что все особи одного вида обладают набором внутренних качеств и свойств, который объясняет его отличие от других видов. Из этого следует, что между любыми двумя видами лежит непреодолимая пропасть. Жираф есть жираф, лошадь есть лошадь, и вместе им не сойтись. Но так ли это? Если углубиться в эволюционное прошлое, то окажется, что два эти вида связаны между собой долгой чередой поколений. Именно из-за эссенциалистского представления о строгом разделении видов идея естественного отбора оказывается сложной для понимания, а креационистские идеи по сравнению с ней куда больше отвечают нашим интуициям<sup>12</sup>. Но эссенциализм по отношению к видам — это спонтанное предположение, которое может быть частью нашего когнитивного инструментария, сформировавшегося в ходе эволюции. Эссенциалистский подход позволяет нам удобным образом организовывать информацию о различных животных и предсказывать их поведение, что само по себе является огромным адаптивным преимуществом, даже если сама исходная гипотеза неверна. Однако важно помнить, что челове-



ческий разум не всегда прав с философской точки зрения и не всегда точен с научной. Предположения, которые он выдвигает, могут оказаться не истинными, но они полезны<sup>13</sup>.

Полезность, таким образом, связана с давлением отбора. Мы ожидаем, что взгляд указывает на психологические состояния, потому что представляем собой живые организмы, которым для выживания необходимо распознавать такие состояния у других. У нас разный набор интуитивных принципов для живых существ и для предметов, сделанных людьми, потому что мы делаем орудия и должны понимать связь между формой предметов и их назначением. У нас есть социальные ожидания, потому что нам необходима поддержка себе подобных. Как мы увидим, мы обладаем моральными интуициями, потому что наше благополучие зависит от честного обмена. Наличие каждого из этих когнитивных задатков способствовало репродуктивному успеху наших предков — и именно поэтому они оказались нашими предками.

Тем более насущным оказывается наш первоначальный вопрос. Если люди устроены так, чтобы получать полезную информацию о своем окружении, почему тогда они производят и потребляют «мусорную» культуру? Возможно, одно из объяснений заключается в том, что мы устроены именно так, чтобы получать большую часть информации от других людей. Только часть огромного массива сведений о мире люди получают из непосредственного опыта. В ходе эволюции мы выработали установку на поиск информации у других людей и на использование этой информации в качестве основы для своих решений. Но не заходит ли эта установка слишком далеко, делая нас уязвимыми перед низкокачественной информацией, получаемой от других?

### **Люди не слишком доверчивы**

Одно из непоколебимых, общих для большинства культур убеждений состоит в том, что люди излишне доверчивы. В особенности, конечно, другие люди. Это кажется самым естественным объяснением того факта, что часто их представления шокирующе ошибоч-

ны. Но так ли это? Посмотрим на проблему непредвзято: действительно ли люди доверчивы?

На протяжении долгого времени когнитивисты и социальные психологи считали, что избыточная восприимчивость к получаемой от других информации, особенно если эти другие убедительны, свойственна всем людям. И казалось, что эксперименты подтверждают силу убеждения и внушения. Например, в 1950-х гг. Соломон Аш провел опыты, получившие широкую известность как доказательство силы внушения. Участников просили ответить на вопросы, связанные с восприятием, например какой из показанных им отрезков длиннее, причем правильный ответ был очевиден. Однако несколько человек в комнате, тайные помощники экспериментатора, начинали вслух настаивать на неверном ответе. Результат был поразительным: немалое число участников соглашалось с неверным мнением, позволяя убедить себя в том, что нельзя верить собственным глазам<sup>14</sup>. Подобным образом исследователи в 1980-х гг. продемонстрировали, как можно убедить людей в том, что в детстве с ними произошло некое событие, которого на самом деле не было, например, что они однажды потерялись в торговом центре. Используя фальшивые фотографии и вступив в сговор с родственниками испытуемых, экспериментаторы добивались того, что люди «вспоминали» вымышленные события<sup>15</sup>.

Несмотря на убедительность и широкое признание этих опытов, их результаты были несколько сложнее, чем можно было судить по кратким пересказам. Когда когнитивный психолог Юго Мерсье систематически перепроверил данные экспериментов по исследованию доверчивости, он выяснил, что устная традиция психологии (а также многие учебники) сильно расходится с первоначальными результатами<sup>16</sup>. Например, в знаменитых экспериментах Соломона Аша большинство людей не пересматривало суждения, сделанные на основе собственного восприятия, и сам Аш отмечал этот результат. Но он ставил перед собой цель выяснить, что может сделать человек, чтобы преодолеть устойчивое сопротивление. Точно так же большинство участников экспериментов

с ложными детскими воспоминаниями не вспоминали придуманное событие, а многие даже не соглашались, что оно в принципе могло бы произойти. Но и здесь была забыта первоначальная цель экспериментаторов, которые стремились показать, что с помощью сфабрикованных свидетельств и пользующихся доверием людей, например родственников, можно убедить человека в реальности подобных событий. Это была важная и полезная задача в условиях распространившегося тогда ажиотажа вокруг «подавленных воспоминаний», когда самозванные психотерапевты месяцами подвергали пациентов внушению и даже гипнозу, пока те не «вспомнили» какой-нибудь несуществующий случай насилия<sup>17</sup>. Опыты Соломона Аша показали, что внушение действительно воздействует на память, но (и это принципиальный момент) только если оно в высшей степени интенсивно. Эксперименты продемонстрировали не легкость манипулирования памятью, а прямо противоположное.

То же относится ко многим эффектам, связанным с убеждением. Может показаться, что людей легко убедить с помощью шатких свидетельств и слабых аргументов, и многие работы способствуют такому впечатлению. Но такой эффект наблюдается в строго ограниченных условиях, например, когда участники располагают только теми сведениями, что им предоставлены, когда у них есть основания доверять экспериментатору и, что важнее всего, когда обсуждаемая информация не имеет к ним никакого отношения. Если же информация значима для них или когда есть несколько источников, из которых можно выбирать, убедить людей намного сложнее<sup>18</sup>.

Нас не должно удивлять, что человеческий разум с некоторой осторожностью воспринимает информацию от других людей. С эволюционной точки зрения представление о людях как машинах, перенимающих чужие суждения, готовых принимать от других большую часть информации, всегда выглядело несколько загадочным, поскольку такая доверчивость неизбежно привела бы к эксплуатации. По сравнению с другими видами живых существ коммуникационные способности человека намного более изощрены.

Люди общаются для того, чтобы изменить состояние ума других людей, например создать образ в чьей-то голове («Смотри! Крокодил!») или побудить к действию («Не могли бы вы передать соль?»), а также во многих других, куда менее очевидных случаях. Итак, поскольку одно живое существо способно изменить суждения другого, оно, конечно, может изменить их в свою пользу. Сигналы могут быть обманчивыми, потому что интересы живых организмов расходятся. Самцы домашних голубей распушают перья на шее, чтобы произвести на самок впечатление своим размером и силой.

Это могло бы привести к полному обесцениванию личной коммуникации, когда никто не мог бы выиграть от устного общения, поскольку на него нельзя было бы положиться. Но на самом деле это не так по простой эволюционной причине. Ложь может быть адаптивной функцией, если вы с ее помощью используете других, но тогда и другие начинают приспосабливаться, вырабатывая симметричный ответ — способность распознавать ложь. Возникает равновесие, когда способность к обману и распознаванию лжи примерно одинаковы. Но это равновесие неустойчиво. Любой живой организм, слегка превосходящий других в способности к обману, получит преимущество, передаст свои черты потомкам, и со временем способности к обману распространятся по всей популяции. Но тогда и способность к распознаванию обмана станет адаптивным фактором и подобным же образом постепенно распространится. Такая гонка вооружений между обманом и его распознаванием в природе обычна.

В случае общения между людьми гонка вооружений заключается в состязании между способностью сделать свои высказывания убедительными и в то же время умением защитить свои представления от обмана. Дан Спербер и его коллеги назвали это «эпистемическая бдительность» — стремление и умение определять и отбрасывать недостоверную информацию и проверять аргументы на соответствие действительности<sup>19</sup>.

Необходимость эпистемической бдительности многое объясняет в человеческой коммуникации. Начать с того, что люди внима-

тельно относятся к источникам информации, оценивают их достоверность и соответствующим образом обрабатывают информацию. Чем сомнительнее информация, тем скорее мы признаем ее источник недостоверным. Кроме того, заметив нестыковки или противоречия в высказываниях других людей, мы понижаем статус самой информации и ее источника. Они оказываются скомпрометированными и исключаются из числа заслуживающих доверия. То же относится к логическим сбоям или непоследовательным умозаключениям: если кто-то заявит, что кенгуру высоко прыгают, потому что в Австралии жарко, он окажется под таким же подозрением.

Некоторые зачатки эпистемической бдительности появляются на ранних этапах когнитивного развития. Младенцы, похоже, уже чувствуют разницу между опытными и неопытными людьми. Дети постарше оценивают высказывания людей, отыскивая признаки их компетенции, и не доверяют тем, кто оказывался неправ в прошлом, или тем, кто хочет использовать других, или тем, кто говорит о том, чего может не знать, например об объектах, которые не мог видеть и слышать<sup>20</sup>.

Важнее всего, что эксперименты показывают наше умение оценивать и воспринимать веские аргументы. Столкнувшись с разными типами информации, особенно в значимых для себя ситуациях, люди в целом очень хорошо умеют выбирать относящиеся к делу сведения и веские аргументы, отбрасывая неудачные. Мерсье и Спербер утверждают, что появление мышления, то есть сформировавшейся в ходе эволюции способности рассматривать аргументы абстрактно, происходит из адаптивного преимущества, которое мы получили благодаря способности извлекать максимум знаний из того, что могут сообщить другие, и отбрасывать сомнительные советы и бессвязную информацию. Адаптивная роль разума — это не мирозерцание отшельника. Это инструмент социального взаимодействия, набор способностей, который нужен нам, чтобы убеждать в правильности наших предпочтений и выбора других людей, одновременно определяя и объясняя, что ценно и что нет в их аргументах<sup>21</sup>.



Все это показывает парадокс «мусорной» культуры еще отчетливее. Психологи собрали большое количество данных о наборе когнитивных систем, предназначенных для получения достоверной и полезной, то есть работающей на приспособленность, информации о мире (особенно от индивидов из «своей» группы). Это кажется прямым следствием когнитивной эволюции. Наше зрение устроено так, чтобы получать достоверную информацию из отраженного света, — равным образом системы интуитивных умозаключений должны быть устроены так, чтобы получать достоверную информацию, и усиление этой способности в ходе эволюции каждый раз должно было давать преимущество в выживании. Зачем же люди забивают себе голову недостоверной информацией, которая в большинстве случаев не дает видимых преимуществ?

### Мотивирующие слухи и теории заговора

Чтобы приблизиться к пониманию недостатков сформировавшегося в ходе эволюции контроля качества убеждений, полезно рассмотреть ситуации, когда люди с готовностью воспринимают и стремятся распространить некачественную информацию. Это относится к большинству слухов, сопровождающих заметные, обычно трагические, события. Например, сразу после террористической атаки в Нью-Йорке 11 сентября 2001 г. в интернете появились сотни страниц, сообщавших о возможной причастности к трагедии правительства США или израильских спецслужб. Когда на Новый Орлеан обрушился ураган «Катрина», десятки тысяч беженцев устремились в поисках пристанища в близлежащий город Батон-Руж. В социальном и этническом отношении они ничем не отличались от жителей Батон-Ружа, но уже того, что в городе оказались тысячи «чужаков», оказалось достаточно, чтобы распространились слухи о совершаемых ими злодейских преступлениях. Через несколько дней после появления беженцев большинство людей

слышало такие рассказы, при этом многие — из разных источников. Большинство было готово передавать эти слухи, а многие уже так и поступили<sup>22</sup>.

Приведем другие примеры. В США многие убеждены, что крэк (курительный кокаин) и вирус СПИДа были созданы и распространены спецслужбами или какими-то еще государственными структурами для того, чтобы сократить численность афроамериканцев или превратить их в преступников. В других версиях целью заговора объявляются другие сообщества. И хотя никто так и не предъявил никаких доказательств, огромное количество людей верит в заговор спецслужб, обычно основываясь на нескольких документально подтвержденных примерах злоупотреблений власти<sup>23</sup>.

Как все это понимать? В психологии систематическое изучение слухов началось в США в годы Второй мировой войны, вылившись в классический труд Гордона Олпорта и Лео Постмана «Психология слухов» (*The Psychology of Rumor*). Авторы особенно интересовали слухи, возникающие в результате коллективного стресса, прежде всего во время войны, экономических кризисов и экологических бедствий<sup>24</sup>. Олпорт и Постман считали веру в слухи «поиском смысла» важных и неоднозначных событий, последствия которых вызывали тревогу и неуверенность. Например, солдаты на позиции распространяли слухи о подготовке наступления, чтобы объяснить положение, в котором оказались, и непонятные иначе перемещения людей и техники. В то же время слухи могут сглаживать тревогу, делая мир менее туманным и более объяснимым. До недавнего времени изучение слухов опиралось на эту модель, расширяя и детализируя ее. В качестве главных факторов распространения слухов рассматривались неопределенность ситуации, утрата контроля над ходом событий и необходимость их объяснения<sup>25</sup>.

Но этот подход не слишком эффективен. Когда мы представляем себе картину буйствующих в городе банд из Нового Орлеана, это не делает повседневную жизнь в Батон-Руж более понятной. Распространение СПИДа вряд ли станет понятнее, если предпо-

ложить, что вирус ВИЧ был создан спецслужбами. На самом деле все выглядит куда более понятно, если не верить этому слуху. Тем, кто доверяет официальным сообщениям, картина распространения вируса напоминает распространение других болезней, передаваемых половым путем, и потому не кажется загадочной. Тех, кто верит слуху, возникновение эпидемии ставит перед множеством новых вопросов, на которые нет ответа.

Это верно и по отношению к столь же интуитивной и туманной теории о том, что слухи уменьшают неопределенность. Наводнения, эпидемии и атаки террористов нельзя предугадать, и объяснение их заговором неких политических сил не делает их более предсказуемыми. Это только увеличивает неопределенность, так как нам приходится воображать некие влиятельные силы, о намерениях которых мы не можем судить. Поведение этих демонических персонажей менее предсказуемо, чем подъем уровня воды после ливней. Людям, воображающим, что теракт 11 сентября устроили правительство и спецслужбы, куда труднее объяснять подобные события, чем тем, кто считает их делом рук исламских террористов.

И даже если согласиться с тем, что в ряде случаев и в некотором смысле слухи снижают неопределенность и тревогу (что далеко не очевидно), теория «поиска смысла» все же не сможет ответить на важные вопросы, касающиеся подобной информации. Прежде всего, почему люди хотят распространять слухи? А они действительно хотят их передавать. Как правило, информацию вроде той, что СПИД создан ЦРУ, мы получаем не из источников, которые нужно упрямить приобщить нас к тайному знанию, а от людей, жаждущих им поделиться, настойчиво стремящихся заставить нас слушать и соглашаться с тем, что они считают важным и истинным. Многие хотят рассказывать о подобных вещах. Многие создают интернет-сайты, чтобы транслировать свои суждения всему миру.

Почему людям важно, чтобы другие им верили? Распространители слухов часто очень внимательны к реакции слушателей. Им важно, верят ли люди сообщаемой информации, понимают ли всю ее важность и следствия. Люди, которые говорят, что СПИД изо-



брело ЦРУ, жаждут убедить нас. Как правило, распространители слухов не принимают возражений. Скептицизм и агностицизм глубоко их оскорбляют.

## Слухи и распознавание опасности

Слухи связаны в основном с негативными событиями и их жуткими объяснениями. Они сообщают о том, что люди намерены причинить нам вред, или о том, что он уже причинен. Они сообщают о ситуациях, которые приведут к катастрофе, если немедленно не начать действовать. Правительство участвует в террористических атаках на население, медики втянуты в заговор, чтобы скрыть распространение психических расстройств у детей, чужие этнические группы готовят вторжение и т. д. Слухи сообщают о потенциальной опасности и о множестве ситуаций, при которых мы можем оказаться в опасности.

Значит ли это, что слухи успешны, потому что они негативны? Психологи давно заметили, что многим аспектам познания сопутствует так называемая предвзятость негативного опыта (negativity bias). Например, когда мы читаем список, слова с негативным значением привлекают больше внимания, чем слова с нейтральным или положительным. Негативные факты часто обрабатываются более тщательно, чем информация с позитивной окраской. Негативные впечатления о личности другого человека легче сформировать и труднее отбросить, чем позитивные<sup>26</sup>. Но описать эту склонность не значит объяснить феномен. Как отмечали многие психологи, возможной причиной тенденции уделять внимание негативным стимулам может быть то, что наш разум настроен на информацию о потенциальных опасностях. Это вполне очевидно в случаях предвзятости внимания. К примеру, наши системы восприятия позволяют быстрее и надежнее распознать паука среди цветов, чем цветок среди пауков. Сигнал опасности выходит на первый план, из чего можно заключить, что специализированные системы настроены на распознавание опасности<sup>27</sup>.

Как предвидит потенциальную угрозу сформировавшийся в ходе эволюции разум? Его частью являются специализированные системы распознавания. Это эволюционный закон, обязательный для всех сложных организмов, — отслеживать в окружающей среде потенциальные опасности и принимать необходимые меры предосторожности. Нет ничего удивительного в том, что наши системы предупреждения рисков, похоже, настроены на распознавание таких постоянных для человека опасностей, как хищники, вторжение чужаков, загрязнение, заражение, нарушения общественного порядка и вред, причиняемый потомству<sup>28</sup>. Люди внимательны к информации такого рода и, напротив, склонны пренебрегать другими видами угроз, даже если те представляют большую опасность. Таким же образом предрасположены замечать специфические угрозы дети. Часто они безразличны к реальным источникам опасности, таким как оружие, электричество, плавательные бассейны, автомобили и сигареты, но их фантазии и сны полны волков и несуществующих хищных монстров — подтверждение того, что наши системы распознавания опасности направлены на ситуации, игравшие важную роль в эволюции. Кстати, патологии распознавания опасности (фобии, обсессивно-компульсивные расстройства и посттравматические стрессы) также направлены на специфические цели, такие как опасные животные, заражение и загрязнение, хищники и агрессивные враги, то есть на угрозы выживанию в окружающей среде, сформировавшиеся в ходе эволюции<sup>29</sup>.

У людей и у животных системы распознавания опасности характеризуются существенной асимметрией между сигналами опасности и безопасности. Первые, по сути, представляют собой свойства среды. Например, мелкие грызуны чувствуют запах хищника (кошки) и ведут себя соответствующим образом. Они тратят больше времени на обследование своего жизненного пространства, избегают выходить на открытые места, прячутся и т. д. Это происходит, потому что особенность среды — в данном случае специфический запах — принимается за явный признак потенциальной опасности. А вот явного сигнала безопасности не существует. Отсутствие запа-

ха кошки не может быть достоверным признаком отсутствия кошек, поскольку можно представить себе множество ситуаций, когда кошка на самом деле находится в пределах досягаемости, но потенциальная жертва по какой-то причине не может ее учуять<sup>30</sup>.

У людей, на поведении которых сильно сказывается информация со стороны собратьев, эта асимметрия между опасностью и безопасностью ведет к одному важному следствию, а именно к тому, что предупреждающие советы редко подвергаются проверке. Одно из важных преимуществ наследования культурных особенностей состоит в том, что оно избавляет нас от систематического обследования окружающей среды в поисках источников опасности. Вот простой пример: поколение за поколением индейцы Амазонии передавали друг другу, что клубни кассавы, разновидности маниока, ядовиты и становятся съедобными только после правильного вымачивания и приготовления. Индейцы не испытывали никакого желания экспериментировать с содержащимся в корнях этого растения цианидом. Ясно, что получение информации на основе доверия куда более широкий феномен в передаче культурных особенностей — большая часть технических знаний передается из поколения в поколение, не слишком подвергаясь намеренной проверке. Следуя проверенным временем рецептам, люди, так сказать, бесплатно, выступая в роли «безбилетников», пользуются знаниями, накопленными предыдущими поколениями<sup>31</sup>. Предупреждения имеют особый статус, потому что, если мы воспринимаем их всерьез, у нас нет причины проверять их. Если вы считаете, что сырая кассава ядовита, то единственное, что вам остается, — это *не* проверять утверждение, что кассава ядовита.

Это предполагает, что информация, связанная с опасностью, часто считается достоверной, по крайней мере временно, как мера предосторожности, которая не бывает лишней. Психолог Дэн Фесслер сопоставил, насколько люди доверяют утверждениям, сформулированным в негативном, упоминающем об опасности ключе («10% пациентов, перенесших инфаркт, умирают в течение десяти лет») или в позитивном духе («90% пациентов, перенесших инфаркт, живут более десяти лет»). Хотя эти утверждения совер-

шенно равнозначны, испытуемым казались более убедительными негативные формулировки<sup>32</sup>. Другие исследования показывают, что читатели считают более компетентными и хорошо осведомленными авторов, которые перечисляют в своих текстах (например, о компьютерных программах или пешеходных походах) возможные опасности<sup>33</sup>.

Все эти факторы побуждают участвовать в передаче информации об угрозах, и отсюда становится понятно, почему люди распространяют так много слухов о потенциальной опасности. Даже не слишком серьезные городские легенды следуют этой модели, во многих из них рассказывается, что бывает с теми, кто пренебрегает потенциальной угрозой. Страшные истории о женщине, которая никогда не мыла голову и в ее прическе завелись пауки, о няне, сушившей мокрого щенка в микроволновке, и о прочих персонажах городских легенд предупреждают нас: вот что случается, если мы не распознаем опасность, исходящую от будничных ситуаций и предметов<sup>34</sup>.

Итак, можно ожидать, что люди особенно стремятся получить информацию такого толка. Естественно, она не всегда порождает слухи, которые воспринимают всерьез, в противном случае культурная информация состояла бы исключительно из предупреждающих советов. Есть несколько факторов, ограничивающих распространение слухов.

Во-первых, при прочих равных условиях правдоподобные предупреждения имеют преимущество перед описаниями маловероятных ситуаций. Это кажется очевидным, но в большинстве случаев налагает серьезные ограничения на общение. Намного проще убедить соседей в том, что лавочник продает тухлое мясо, чем в том, что он иногда превращается в ящера. Отметим, что правдоподобие или неправдоподобие сообщения слушатель определяет, исходя из собственных критериев. Некоторых людей легко убедить в самых маловероятных вещах (например, в существовании таинственных всадников, сеющих болезни и гибель), если у них и прежде имелись соответствующие представления (например, о конце света).

Во-вторых, в сегменте непроверенной (и в общем неверной) предупреждающей информации затраты на меры предосторожности должны быть относительно умеренными. Возьмем крайний случай: довольно легко убедить людей не обходить по кругу корову семь раз на рассвете, потому что нам ничего не стоит последовать этому совету. И хотя обычно некоторые затраты все же требуются, они не должны быть слишком велики. Это объясняет, почему многие распространенные табу и суеверия требуют незначительных отклонений от обычного поведения. Тибетцы обходят чортены (буддийские ступы) с правой стороны, в Габоне представители народа фанг выливают на землю несколько капель из только что открытой бутылки — в обоих случаях это делается для того, чтобы не оскорбить мертвых. Предупреждающие советы, цена которых высока, также тщательно проверяют, и потому они могут быть так же широко распространены, как эти ничего не стоящие предписания.

В-третьих, потенциальная цена игнорирования предупреждающего совета, то, что может случиться, если мы не предпримем мер предосторожности, должна быть достаточно серьезной, чтобы у слушателя включилась система распознавания опасности. Если вам сказали, что, обойдя ступу слева, вы чихнете, и это единственное последствие, вы, возможно, проигнорируете правило прохождения мимо ступ. Оскорбление предков или божества кажется проступком куда более серьезным, особенно если в точности неизвестно, как они могут отреагировать на такое поведение.

Итак, похоже, что распознавание опасности — одна из тех областей, в которых мы можем выключить свои механизмы эпистемической бдительности и руководствоваться предупреждающей информацией, особенно если такое поведение обходится нам не слишком дорого, а предотвращенная опасность одновременно серьезна и неясна.

## Почему опасность морализируется

Обсуждая «мусорную» культуру, очень легко надолго застрять на вопросе «Почему люди (другие люди) верят в подобные

вещи?». Но можно задаться не менее важным вопросом: почему люди хотят передавать такую информацию? Почему они рассказывают друг другу о похитителях пенисов и о роли секретных служб в распространении эпидемии ВИЧ? Проблематика убеждений и верований очень интересна, но последние не всегда играют важную роль в наследовании культурных особенностей. Да, многие люди верят слухам, которые распространяют, но одной этой веры недостаточно. Нужно учитывать еще и стремление передавать — без него многие производили бы ничего не стоящую, пустую информацию, но она не порождала бы ни слухи, ни «мусорную» культуру.

Часто передача малоценной информации связана с сильными эмоциями. Люди считают данные о вирусах, вакцинациях и заговорах властей чрезвычайно важными. Распространители таких сообщений стремятся не только передавать информацию, но и убеждать. Они следят за реакцией своей аудитории, скептицизм считают оскорбительным, а сомнения объясняют злым умыслом.

Взять, например, кампании против комплексной вакцинации детей от кори, свинки и краснухи, начатые в 1990-х гг. в Великобритании и США. Люди, распространявшие сведения о том, что прививки опасны, поскольку могут вызвать аутизм у здоровых детей, не просто сообщали о предполагаемых опасностях вакцинации. Они еще и очерняли врачей и биологов, чьи исследования расходились с антипрививочной теорией. Врачей, делавших инъекции, представляли чудовищами, прекрасно понимающими, какой опасности они подвергают детей, но предпочитающими получать деньги от фармацевтических компаний<sup>35</sup>. Реакцию аудитории на подобные сообщения также часто представляли как моральный выбор. Если вы соглашаетесь с мнением большинства врачей, что ценой коллективной защиты, которую дает массовая вакцинация, могут быть незначительные побочные эффекты, значит, вы на стороне преступников.

То же относится к многочисленным примерам других распространенных слухов и теорий заговоров. Так, согласно слухам, распространение ВИЧ по планете было не случайностью,

а частью заговора с целью истребить африканцев (по другой версии — афроамериканцев). Молчание властей на этот счет говорит не об их незнании или некомпетентности, а о скрытности. Здесь, как и в случае с прививками, реакция слушателя получает моральную оценку. Если вы сомневаетесь, что правительство в сотрудничестве со спецслужбами разработало сложный план, чтобы истребить как можно больше граждан, или считаете, что доводы в пользу этой теории не вполне убедительны, вас могут объявить правительственным «троллем», сторонником биологической войны против населения.

Почему наши убеждения столь сильно морализированы? Очевидный ответ — потому что моральная ценность распространения сообщения и его восприятия прямо зависит от передаваемой информации. Если вы верите, что правительство пыталось истребить какие-то этнические группы или помогало планировать террористические акты против населения либо что врачи намеренно травят детей вакцинами, разве вы не попытаетесь сделать это общеизвестным и убедить в своей правоте как можно больше людей?

Но, возможно, это одно из тех самоочевидных объяснений, которые вызывают больше вопросов, чем дают ответов. Начать с того, что связь между убеждением и потребностью убедить других может оказаться не столь прямой, как обычно представляют. Социальный психолог Леон Фестингер, прославившийся своими работами о миллениаристских культах, заметил, что в тех случаях, когда конец света так и не наступал в назначенный срок, явно ложное исходное убеждение не ослабляло, а усиливало приверженность членов группы миллениаристскому культу<sup>36</sup>. Но почему? Фестингер объяснял это тем, что люди стремятся избежать когнитивного диссонанса, то есть напряжения, возникающего между двумя несовместимыми положениями — что пророк был прав и что его пророчество не оправдалось<sup>37</sup>. Однако это не объясняет одну из главных особенностей миллениаристских культов — тот факт, что неудачные пророчества приводят не только к попыткам оправдать неудачу (чего было бы достаточно для минимизации диссонанса), но и к стремлению увеличить численность группы.

Этот эффект диссонанса проявляется в основном при взаимодействии с людьми, не входящими в группу, и требует объяснения<sup>38</sup>.

Возможно, стоит сделать шаг назад и посмотреть на все это с функциональной точки зрения, исходя из того, что психические системы и стремления нацелены на решение адаптивных проблем. С такой позиции не понятно, почему наш разум стремится избежать когнитивного диссонанса, если расхождение между наблюдаемой реальностью и чьими-либо представлениями является важной информацией. Затем стоило бы задаться вопросом, почему реакцией на явный провал оказывается стремление привлечь на свою сторону как можно больше людей.

Явление станет понятнее, если взглянуть на него с точки зрения коалиционных процессов и групповой поддержки, описанных в главе 1. Людям требуется поддержка общества, и им необходимо вовлекать других в коллективные действия, без чего индивидуальное выживание невозможно. Важнейшую часть этой сформировавшейся в ходе эволюции психологической особенности составляют наша способность и стремление к эффективному коалиционному управлению. Поэтому, когда люди передают информацию, которая может убедить других присоединиться к каким-либо действиям, это нужно попытаться понять с точки зрения вовлечения в коалицию. То есть следует ожидать, что важной частью мотивации как раз и станет стремление убедить других присоединиться к каким-либо совместным действиям.

Вот почему морализация мнения многим людям может показаться интуитивно приемлемой. В самом деле, такие эволюционные психологи, как Роб Курцбан и Питер ДеШиоли, а также Джон Туби и Леда Космидес указывали, что во многих ситуациях моральные интуиции и чувства лучше всего рассматривать с точки зрения поддержки и вовлечения<sup>39</sup>. Доказать и наблюдать это сложно, но главная идея проста и явно соотносится с динамикой распространения слухов. Как указывают Курцбан и ДеШиоли, в каждом случае нарушения морали участвуют не только нарушитель и жертва, но также и третья сторона — люди, одобряющие или осуждающие поведение нарушителя, защищающие жертву, налагающие



штраф или наказание, отказывающиеся от сотрудничества и т. д.<sup>40</sup> Именно эти люди заинтересованы в том, чтобы присоединиться к той стороне, которая с большей вероятностью привлечет других сторонников. Например, если кто-то берет большую долю общей еды, то на решении соседа игнорировать или наказать нарушителя правил сказываются представления о том, как могут отреагировать на этот проступок другие. Это значит, что моральное чувство, связанное с относительной неправомерностью того или иного поведения, возникает автоматически и в значительной мере подхватывается другими людьми. Иначе говоря, каждый посредник, основываясь на собственных эмоциях, может предположить реакции другого. Поскольку люди ожидают встретить согласие, хотя бы в общих чертах, описание ситуации с позиции морали скорее приведет к согласованному мнению, чем к иному возможному толкованию происходящего. Люди склонны осуждать сторону, которую считают нарушителем, и быть на стороне жертвы отчасти потому, что предполагают, что и все другие сделают такой же выбор<sup>41</sup>.

С этой точки зрения морализация поведения других людей представляет собой отличный инструмент социальной координации, необходимой для коллективных действий. Грубо говоря, заявление о том, что чье-либо поведение морально неприемлемо, быстрее приводит к консенсусу, чем утверждение, что человек ведет себя так по неведению. Последнее может вызвать обсуждение свидетельств и совершенных нарушителем действий и скорее нарушит общее согласие, чем укрепит его.

Из этого можно заключить, что наши обыденные представления о так называемых моральных паниках — неоправданных вспышках страха и стремления искоренить «зло» — могут быть ложными или по меньшей мере далеко не полными. Дело не в том или не только в том, что люди убеждены, что совершены ужасные поступки, и решают: необходимо призвать остальных, чтобы прекратить зло. Возможно, действует еще один фактор: многие интуитивно (и, конечно, бессознательно) выбирают убеждения, потенциально привлекающие других людей благодаря своему морализирующему содержанию. Поэтому миллениаристские куль-

ты с их несбывающимися пророчествами всего лишь частный случай более общего феномена, когда стремление привлечь на свою сторону играет главную роль в том, как люди осмысливают свои убеждения. Иными словами, мы заранее выбираем свои убеждения интуитивным образом, и те, что не могут привлечь других, просто не считаем интуитивными и привлекательными<sup>42</sup>.

Из этого умозрительного объяснения никак не следует, что люди, распространяющие слухи, непременно циничные манипуляторы. В большинстве случаев они не подозревают о психических процессах, из-за которых они сами и другие столь остро реагируют на морализирующие описания поведения и, весьма вероятно, получают поддержку. Наши предки эволюционировали как искатели поддержки окружающих и, следовательно, как специалисты по вербовке, и потому мы можем направлять свои действия на эффективное сотрудничество с другими людьми, даже не подозревая об этом. Кроме того, не надо думать, что такие призывы к морали неизменно успешны. Морализация может способствовать вербовке сторонников, но не гарантирует ее успеха.

### **Шаблон крестовых походов**

Механизм вовлечения, когда людей убеждают присоединиться к чему-либо с помощью особенно эффективной информации, распространяемой рядом посредников, характерен для многих и часто очень непохожих социальных движений. Таков, например, случай обвинений в колдовстве, когда некто утверждает, что пострадал из-за чар, наведенных кем-то из родственников или соседей по деревне, и привлекает на свою сторону общину, чтобы заставить подозреваемого признать свои грехи и искупить злодеяния<sup>43</sup>. Механизм рекрутирования участников всякого, если использовать общепонятный термин, крестового похода основан на том, что некое лицо или небольшая группа находят информацию, которая убеждает других людей присоединиться к коалиции, часто несмотря на большие затраты или опасность.

Люди, призывающие к участию в крестовом походе, какова бы ни была его цель: искоренение пьянства, восстание против власти, погром инородцев, спасение детей от прививок или что-то иное, — подают аудитории очень специфический сигнал. Во-первых, они, как правило, привлекают внимание людей к какой-то (реальной или воображаемой) угрозе, описывая ее как потенциально опасную не только для них самих, но, что важно, и для многих других. Во-вторых, они считают, что борьба с опасностью — дело общее, им требуется помощь. В-третьих, участие в таком общем деле они преподносят как моральный императив. Быть за или против предлагаемых действий больше не вопрос знания или предпочтений, это рассматривается как показатель моральных качеств<sup>44</sup>.

Возможно, интерпретации слухов и другой эмоционально наполненной коммуникации придается чрезмерное значение. Лично я полагаю, что главный мотив здесь — вовлечение в коллективные действия. Но во многих случаях четко спланированные действия и не предполагаются. Интернет-сайты, обвиняющие власти США в причастности к теракту 11 сентября, как правило, не призывают свергнуть американское правительство, а люди, утверждающие, что расисты из ЦРУ распространяют вирус иммунодефицита, обычно не призывают чернокожих нападать на местные офисы ЦРУ. Однако стратегическая ценность призывов к действию остается той же, даже и в том случае, когда ни к каким конкретным действиям никого не призывают. Это связано с тем, что сигналы потенциальной поддержки требуются людям задолго до того, как будет нужна поддержка фактическая. Им необходимо суметь оценить союзы и уровень солидарности в них. Как мы видели в предшествующих главах, эксперименты доказали, что люди отслеживают социальную обстановку и автоматически распознают союзы на основе косвенной или неявной информации — кто кого знает, кто в прошлом был на чьей стороне, у каких людей похожий акцент и по тому подобным намекам.

Распространение информации об опасности может заставить людей делиться подобными сведениями. Люди, соглашающиеся с той информацией, которую вы им предоставляете, именно пото-

му, что ее предоставляете вы, тем самым сигнализируют, что готовы поддержать вашу идею, присоединиться к коллективным действиям, которые вы можете начать. И напротив, те, кто требует доказательств или оспаривает правдоподобие ваших утверждений, сообщают, что их солидарность с вами будет лишь условной, а это вовсе не то, чего мы хотим от союзников по коалиции. Когда жители Батон-Руж распространяли пугающие слухи о беженцах из Нового Орлеана, они тем самым напоминали друг другу, что принадлежат к одной группе, что у них есть общие интересы, которые они не обязаны разделять с чужаками и новоприбывшими, и, возможно, проверяли друг друга на верность сообществу.

Подобные морализирующие призывы могут грубо исказить идею состязательности. Если реакция на сообщение об опасности рассматривается как показатель ваших моральных качеств и готовности к потенциальным коллективным действиям, то появляется мотив сделать свою реакцию заметной для всех. Но в группе, где все верят слухам и все морально оскорблены, сигнал приверженности должен быть более чем заметным. Такой механизм характерен для многих воснизированных движений, где люди возвышаются и обретают власть, заявляя, что существующее положение дел не просто нежелательно, но и невыносимо. Это естественным образом ведет к эскалации предлагаемых действий. Когда возникает неопределенность относительно приверженности людей общему делу, одни члены коалиции чувствуют необходимость продемонстрировать большую решимость, принимать или предлагать более энергичные действия и занимать более радикальную позицию, чем другие. Если все согласны с тем, что надо запретить крепкие напитки, то надо призывать к запрету алкоголя в принципе. Если другие решили держаться в стороне от предателей, надо предложить напасть на предателей или убить их. Этот дрейф в сторону экстремизма замечен также в сообществах, где идет острая борьба за лидерство, поскольку будущий руководитель должен быть больше других привержен общему делу. Именно так развивались события в столь непохожих движениях, как Ирландская республиканская армия в Ольстере, «Тигры освобождения» в Шри-

Ланке, американском ку-клукс-клане и перуанской террористической группировке «Сендеро Луминозо»<sup>45</sup>.

## Институты по производству истины

Есть ли противоядие? Может показаться, что упомянутые выше факторы могут превратить некоторые формы «мусорной» культуры в полномасштабную эпидемию. Информацию, касающуюся опасности, разум обрабатывает особым образом, часто обходя нашу эпистемическую бдительность. Морализирующие угрозы — это эволюционный императив, мощные сигналы к сплочению, которые могут использоваться для создания коалиций. Поэтому нас не должно удивлять, что низкокачественная информация предстает широко распространенной и убедительной.

Это, однако, еще не все. Люди создали много видов эпистемических институций, то есть наборов норм и процедур, предназначенных для того, чтобы гарантировать производство правдивой информации. Эти попытки не всегда успешны, но они указывают на стремление к поиску достоверной информации посредством институций, расширяющих присущую нам эпистемическую бдительность и ее масштаб. Вот несколько примеров.

Процедуры гадания известны издавна и почти повсеместно. Люди верят, что полет птиц или бросок костей даст им информацию, которая в известной степени окажется точнее, чем обычные суждения и мнения. В большинстве случаев гадание относится не столько к будущему, сколько к недоступным наблюдению сторонам происходящих событий. Гневаются ли на вас предки? Завидуют ли родственники вашему успеху? Верна ли вам ваша половина и можно ли доверять деловому партнеру? И т. д. Во всех этих случаях гадающий получает нечто отличное от экспертного мнения или мудрости и связанное с некой техникой, которая, как предполагается, дает гарантию истины. Почему люди прибегают к такой технике? Скептическое отношение к гаданиям далеко не новость — еще Цицерон отзывался о них в весьма крепких выражениях<sup>46</sup>. Но существует рынок таких гарантий, отсюда успех

гадателей и медиумов, в том числе и в современном индустриальном обществе, официальные институты которого высмеивают или презируют гадания.

Что делает гадания столь притягательными? Почему внутренности жертвенных животных дают сведения, которые невозможно получить от компетентных и мудрых людей? Почему колода карт говорит о вашей семье нечто более важное, чем может сказать близкий друг? Иными словами, почему этой процедуре вообще придается значение? Возможно, ответ заключается в том, что процесс гадания завершается результатом, который подлежит толкованию, а не формулируется точно. В самом деле, в гадательных ритуалах постоянно подчеркивается, что ни прорицатель, ни его аудитория никак не влияют на результат. Карты перетасовываются, и никто не может угадать, как они лягут и в каком порядке. Кости бросают так, что невозможно угадать, какие числа выпадут. Полетом птиц нельзя управлять, а внутренности барана никто не видит, пока его не принесут в жертву. Иными словами, что бы ни «говорило» пророчество, прорицатель лишь передает сообщение. В реальности дело подчас обстоит иначе, но попытка отстраниться от авторства предсказания говорит сама за себя. Является ли акт гадания механическим (например, с помощью игральных костей) или вдохновенным пророчеством, тот, кто формулирует прорицание, подчеркивает, что он только посредник, а не источник истины. И он, и его клиенты едины в предположении, что за предсказанием стоит некая реальность, что оно не может быть иным и то, как летят птицы или катятся по столу брошенные кости, на самом деле определяется гаданием<sup>47</sup>.

Именно беспристрастность случайной процедуры объясняет, почему в некоторых обстоятельствах гадание выглядит предпочтительнее доступных альтернатив. В Либерии, чтобы установить виновность подозреваемого в убийстве, иногда прибегают к испытанию так называемым деревом красной воды (эритрофлеумом гвинейским). Подозреваемому дают выпить настой листьев этого дерева, сильный яд которого в теории должен быстро убить его, если он виновен. Отказ пройти это испытание приравнивает-

ся к признанию вины. Безусловно, испытание ядом — это не оптимальный процесс поиска истины. Иногда яд убивает, иногда нет, но, конечно, это не слишком соотносится с виной обвиняемого. И все же по сравнению с другими процедурами, применяемыми в этих краях, метод хотя бы минимально беспристрастен, что делает его, по мнению некоторых правоведов, значительно более эффективным, чем использование дорогой и в значительной степени коррумпированной системы официального правосудия в Либерии. Испытание ядом доступно всем и за небольшую цену обеспечивает некоторую неслучайную (хотя и не полностью достоверную) информацию о виновности<sup>48</sup>.

Это подводит нас к еще одной заметной сфере эпистемических институций — юридическому спору. В самых разных культурных ситуациях люди устанавливали правила доказательства и выводов, которыми могли бы руководствоваться судьи при сборе свидетельств и установлении ответственности и вины. Очевидно, что у западной правовой традиции здесь нет монополии: к примеру, сложные наборы норм такого рода обнаруживаются в китайской классической правовой традиции<sup>49</sup>. Похожие примеры отыскиваются и в некоторых бесписьменных культурах. Например, жители островов Тробриан разработали сложную систему норм и доказательств, связанных с владением земель и решением споров из-за нее<sup>50</sup>.

Третий и самый яркий пример — это развитие научных институций и, в более широком смысле, весьма маловероятного вида социальных взаимодействий, которые породили научные исследования в том виде, в каком мы их знаем. Десятилетия социологических исследований показали, что наука — не плод деятельности отдельных умов, для нее требуется чрезвычайно специфическая социальная организация<sup>51</sup>. Однако трудно определить, что же такого особенного в этом конкретном социальном взаимодействии, почему именно оно производит точные знания, обладающие большой объяснительной силой. Возможно, этот вопрос удастся прояснить, приняв в расчет виды когнитивных способностей и сформировавшиеся в ходе эволюции мотивации, активиру-

емые в контексте научной деятельности, однако этот проект пока находится на начальной стадии<sup>52</sup>.

Наличие институций, которые призваны устанавливать истинность, наводит на мысль, что наше эпистемическое будущее не совсем уж мрачно и человеческий род не обязательно обречен все глубже тонуть в океане ложной информации. Хотя в ответ на такое оптимистическое заявление можно напомнить, что есть две причины, из-за которых технология, в особенности общение в интернете, способствует распространению «мусорной» культуры.

Во-первых, как все мы знаем, постоянное развитие интернета удешевляет получение информации и делает затраты на ее распространение совсем ничтожными. И не только из-за дешевизны связи, но также и из-за резкого снижения значения репутации. Вернемся к малым сообществам. В таких группах обвинение, к примеру, в колдовстве может обойтись очень дорого. Нельзя знать наверняка, поднимутся ли люди против обвиняемого в колдовстве. И обвинитель может дорого заплатить, если окажется, что, кроме него, никто не обвиняет этого человека. Вот почему обвинения такого рода выдвигаются только после долгого периода тайных совещаний, а в некоторых местах никогда не бывают публичными<sup>53</sup>. Напротив, в современном мире интернет допускает одновременно и анонимность, и географическую удаленность, фактически сводя к нулю социальную цену обвинений и распространения слухов. Неудивительно, что слухи и крестовые походы в интернете отличаются столь злобным тоном, так быстро возникают и часто так широко распространяются<sup>54</sup>.

Во-вторых, глобальное распространение интернета подогревает наши худшие стремления к созданию и распространению «мусорной» культуры, обманывая наш разум иллюзиями согласия. К примеру, в небольшой группе или в деревне тот, кто выступает, например, с новой трактовкой магических верований, скорее всего, найдет очень немного последователей, готовых разделить его странные взгляды. Напротив, в современном мире с миллиардами интернет-пользователей многие тысячи человек почти наверняка станут распространять практически любую легковес-



ную чушь. Очень похоже, что доступный интернет внушает каждому человеку преувеличенное чувство одобрения его идей другими, иллюзорного консенсуса — склонность, которая уже изучалась исследователями<sup>55</sup>. Этот эффект может усиливаться из-за иллюзии, что все источники информации независимы. Если мы обнаруживаем, что тысячи людей соглашаются с нами, например в том, что миром на самом деле правят пришельцы-рептилоиды, нас восхищает тот факт, что столь много великих умов мыслят одинаково. Может показаться, что все они независимо друг от друга пришли к одному мнению, хотя сходство лишь в том, что они заглянули на один и тот же сайт.

В свете этих обстоятельств единственной контрстратегией могли бы стать попытки сделать истину полезной. Если существует огромный спрос на информацию от других, то должен быть и очень большой рынок для институций, обеспечивающих контроль за качеством этой информации. Значит, оценивание претензий других людей на истину может стать востребованным сервисом, который может быть выражен в денежном или репутационном эквиваленте. Можно возразить, что это способно привести к дурной бесконечности, когда за одних поручителей должны будут поручиться метапоручители и т. д. Однако эта проблема возникает только в том случае, если кто-то будет стремиться к «железным» гарантиям эпистемического качества. На деле в этом нет необходимости. В действительности достаточно гарантий достоверности, делающих цену производства ложной информации слишком высокой, чтобы тратить время и силы на изготовление фальшивок.

### **В интересах истины или пользы ради: зачем нужна информация?**

Область «мусорной» культуры обширна и многогранна. Я особо выделяю в ней три накладывающихся друг на друга феномена: распознавание опасности, слухи и крестовые походы во имя моральных целей, — из-за воздействия, которое они оказывают

на общество. Именно эти феномены создают социальные движения, способные увлечь огромное количество людей, эффективно координировать их действия и приводить к огромным общественным и политическим переменам. Крестовые походы, благотворные или нет, распространяют информацию, которая способствует привлечению новых сторонников. В этом смысле они полезны участникам, будь то так называемые моральные предприниматели, они же блюстители морали (*moral entrepreneurs*), или простые последователи, поскольку массовые кампании за или против чего-либо распространяют общие для всех представления, которые способствуют коалиционной сплоченности и делают возможными коллективные действия.

Африканские похитители пенисов и волна преступлений сатанистов в Великобритании существуют только в воображении распространителей слухов и тех, кто им верит. И похоже, что вера в подобные случаи бросает вызов нашему представлению о разуме, устройство которого предполагает сбор и производство полезной информации об окружающем мире. Почему мы иногда заблуждаемся? Психолог Райан Маккей и философ Дэниел Деннет предлагают всерьез задуматься над тем, что они назвали «адаптивным заблуждением», то есть над ситуациями, в которых эпистемические неудачи или, проще говоря, ложные представления с точки зрения приспособленности (*fitness*) могут оказаться эволюционным преимуществом для тех, кто их разделяет. Примером этого процесса может быть распространение некачественной информации в виде слухов, легенд и теорий заговора. Верования, безусловно, не полезны, если мы считаем главной функцией психики поддержание точного и удобного в использовании представления об окружающей нас среде. Однако психика устроена не так, чтобы быть полезной именно в этом смысле, в более общем плане она должна увеличивать приспособленность. Это подразумевает, что чаще всего порождаемые ею представления точны. Но именно чаще всего, а не всегда.

Мы полагаем, что в целом информация передается из-за ее эпистемической ценности, ее связи с реальностью и потенциальны-

ми следствиями для приспособленности. Это объясняет передачу обширных массивов культурных знаний, но в то же время и ложных сообщений, служащих интересам обманщика именно потому, что они ложные. Но эпистемическая ценность — не единственный фактор, объясняющий стремление людей распространять информацию. Потребность в доверии, в отклике на сообщение об угрозе, желание вовлечь других в общее дело или по меньшей мере заручиться их потенциальным согласием — столь же мощные факторы. Поскольку ценность передаваемой информации не оказывает на них прямого влияния, «мусорная» культура при определенных условиях одновременно разрушительна с эпистемической и выгодна с эволюционной точек зрения.



## Почему существуют религии?

*...и почему они возникли не так уж давно?*

СЧИТАЕТСЯ, ЧТО У ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА есть религия. Или несколько. В былые времена так полагали путешественники и первооткрыватели, так думали и первые антропологи. Европейские ученые не сомневались, что религии должны быть у всех иноземных племен, во всех царствах и империях. Но реальность оказалась намного сложнее.

В самом деле, в большинстве империй и государств было нечто похожее на религию — со жрецами, четко расписанным церемониалом и, что всего важнее, с учениями, включавшими эсхатологию, теодицею и сотериологию, или, проще говоря, с учениями о мироздании и конце света, происхождении зла и пути к спасению. Это не слишком удивительно, поскольку европейцы задолго до появления антропологии были знакомы с цивилизациями Индии, Китая и арабского мира.

Но ничего из этого не обнаружилось в малых сообществах. Похоже, там не было никаких религиозных организаций — в виде касты или группы специалистов по сверхъестественным явлениям, которые проходили бы формальное обучение и что-то вроде «сертификации». Еще больше озадачивало, что люди в этих сообществах, похоже, не испытывали никакого интереса к спасению души или к проблеме происхождения зла. А больше всего смущало антропологов, что они вообще не находили в таких сообществах четких религиозных представлений. Да, люди могли рассказывать о предках, душах и духах. Но эти сообщения были туманны, индивидуальны и даже противоречивы. Какими бы ни были представления этих народов, они не вписывались в ожидаемый образ

религии. Первые антропологи, пытаясь описать «религии» малых сообществ, обнаружили, что это очень напоминает попытки совместить несовместимое.

В ряде случаев все завершалось бесконечными и неразрешимыми спорами о точном значении термина «религия». Это никак не помогало ответить на действительно важные вопросы: как человеческий разум представляет себе религиозные концепции и нормы? Есть ли в этой области сходство или даже универсалии? Является ли наличие подобных представлений естественным следствием того, как работает наш разум? Или они следствие естественного отбора? И даже — не адаптивны ли они?

### **Комбинации сверхъестественного**

Приступать к осмыслению разнообразных явлений, называемых религией, правильнее всего со стороны человеческой способности занимать ум фантазиями о сверхъестественном. Эта обширная область включает мечты, художественное творчество, мифы, сновидения — все продукты того, что в классической психологии называлось даром воображения<sup>1</sup>. Здесь нас особенно интересует то, что можно назвать сферой сверхъестественного, те воображаемые сущности, существа или процессы, которые не принадлежат природному миру и во многих случаях вообще не соответствуют законам природы.

К примеру, призраки могут бродить и, вероятно, воспринимать и понимать происходящее, но от людей отличаются тем, что на самом деле они мертвы и могут проходить сквозь преграды — стены или двери. Зомби — это ожившие мертвецы, обычно питающиеся человеческой плотью и ведущие себя почти как живые люди, но не способные контролировать свои поступки, поскольку разум их пуст. Вампиры — бывшие люди, они бессмертны и пьют человеческую кровь. Големов делают из глины и оживляют с помощью колдовского заклятия. Наше воображение не ограничивается человекоподобными фигурами такого рода. Можно еще припомнить говорящих животных из народных сказок,

у Овидия мы встречаем грибы, превращающиеся в людей, у Апулея — человека, превратившегося в осла. Не забудем о самостоятельно выбирающих свой путь амулетах и о кровоточащих, плачущих или как-то еще выражающих человеческие чувства статуях.

В этом обширном и разнообразном наборе странных чудищ мы вновь и вновь обнаруживаем ограниченное количество основных тем. Особенно часто мы сталкиваемся с нарушением общих ожиданий относительно физических объектов, живых существ и т. д. Люди интуитивно полагают, что облик и поведение животных ограничены их унаследованными характерными чертами, но метаморфозы противоречат этим ожиданиям; мы считаем, что живые существа ведут себя в соответствии с их целями и намерениями, но зомби не таковы; нам кажется, что искусственные предметы инертны и неодушевлены, но некоторые статуи бога Ганеши пьют жертвенное молоко. В таком духе представляют себе даже инопланетян, соединяя в их образе сверхчеловеческую силу и человеческие помыслы<sup>2</sup>. Подобные представления о сверхъестественном обнаруживаются во всех уголках мира. В самых удаленных культурах можно встретить представления о мертвецах, встающих из могил, о говорящих животных, о душах усопших, не оставляющих в покое живых, о волшебных предметах, обретающих душу или подчиняющихся заклинаниям.

Может показаться парадоксальным, что область фантазии и представления о сверхъестественном оказываются в значительной мере однообразными. Это связано с тем, что воображение не творит из ничего, *ex nihilo*, а перетасовывает уже существующие идеи. Работа фантазии представляет большой интерес для ученых-когнитивистов, поскольку обнажает имплицитные или подсознательные принципы, на которых (конечно, наряду со многими другими), как указывал Кант, строится наша повседневная познавательная деятельность<sup>3</sup>. Например, когда людей просят изобразить фантастическое животное, они начинают рисовать существо с симметричными левой и правой сторонами (но не верхней и нижней) и с органами чувств, которые ориентированы в направлении движения. Из чего можно сделать вывод, что этой областью фанта-

зии управляют некие имплицитные правила, основывающиеся на наших представлениях о реально существующих животных<sup>4</sup>. Это верно и по отношению к вымышленным существам в художественной литературе и мифах, и даже для жанров, где люди стремятся раздвинуть пределы воображаемого, таких как научная фантастика и фэнтези.

Несмотря на причудливость деталей, многие сверхъестественные представления строятся очень просто, обычно сочетая две группы несопоставимых элементов. В первую из них входят открытые нарушения привычных ожиданий (человек проходит сквозь стены, статуя пьет молоко). Другая группа — это набор наших ожиданий, относящихся к воображаемому существу (у призрака есть чувства, память и намерения, волшебная статуя сделана из дерева, имеет вес и не может находиться в разных местах одновременно). Мы обычно фокусируем внимание на том, что противоречит нашим интуитивным представлениям, и прямо описываем это. То, что подкрепляет наши интуитивные представления, как правило, не поясняется и остается невысказанным<sup>5</sup>.

Говоря точнее, образы сверхъестественного сочетают очевидные нарушения и неявное подтверждение так называемых интуитивных онтологий — набора ожиданий, которые у нас имеются по отношению к таким сферам реальности, как одушевленные сущности, личности, живые существа, рукотворные и природные объекты<sup>6</sup>. Например, специализированные системы интуитивных умозаключений распознают определенные типы движения как характерные для живых существ, что автоматически вызывает представление, будто такое движение вызывается чьими-то собственными намерениями, происходит «по чьей-то воле». В случае когда объект опознается как искусственный, другие системы пытаются определить его назначение. Поведение окружающих нас людей вызывает к действию наши системы интуитивных умозаключений, которые создают картину их возможных намерений и представлений. Все это происходит автоматически и в значительной мере бессознательно — нам становятся известны только результаты таких расчетов<sup>7</sup>.



Особое внимание к сверхъестественным образам связано с явным нарушением наших интуитивных ожиданий (человек проходит сквозь стены, статуя пьет молоко). Но в значительной мере эти образы делает полезными работа тех интуитивных ожиданий, которые не нарушаются (призрак сохраняет память, статуя стоит на своем месте). Если бы у нас не было этих фоновых допущений, сверхъестественные образы быстро утратили бы всякую пользу — представьте себе призрака без памяти или статую без места. Несколько экспериментальных исследований показали, что подобные сочетания ограниченного количества контринтуитивного материала при преобладающем сохранении всех прочих интуитивных ожиданий производят наибольшее впечатление и запоминаются лучше, чем другие комбинации идей<sup>8</sup>.

Из этого следует, что при прочих равных условиях подобные идеи и образы распространяются лучше, чем другие варианты, и становятся тем, что мы называем культурными представлениями, которые люди одной группы воспринимают сходным образом. Таким же образом связь между системами интуитивных умозаключений и представлениями о сверхъестественном объясняет сходство последних во всем мире. Сверхъестественное основывается на простых и ограниченных поправках интуитивных ожиданий, которые являются частью нашей мыслительной деятельности, сформировавшейся в ходе эволюции, и в умах всех людей такие поправки проявляются примерно одинаково. Антропологи и историки привыкли считать, что область сверхъестественного представляет собой специфический культурный конструкт, поскольку кажется, что он требует особой идеи «естественного», лишь по сравнению с которой летающие деревья и пьющие статуи окажутся в некотором смысле за ее пределами. Однако лишь очень в немногих культурах, таких как Китай или Древняя Греция, людей занимали систематические, явные размышления о том, что значит естественное, природное и к чему применимы общие законы природного мира<sup>9</sup>. Однако здесь главное не прямо формулируемые размышления о природе вещей, а интуитивное понимание физического и социального окружения. Говорящее дерево или невиди-

мый козел привлекают внимание не из-за наших понятий о том, что естественно и что нет, а из-за нарушения типичных для человеческого познания интуитивных ожиданий относительно физических объектов и биологических процессов<sup>10</sup>.

### Религиозные традиции

Разнообразие сверхъестественного, безусловно, захватывающе интересно и заслуживает изучения, поскольку обнажает нарушение скрытых, глубоко укорененных понятийных принципов. Но одна из причин, по которой это привлекает внимание антропологов и историков, состоит в том, что большинство идей, обычно называемых религиозными, относят к сфере их исследований. Ограниченный набор представлений о сверхъестественном формализован и кодифицирован в рамках того, что называют религиозными традициями, культами, примитивными религиями и т. д.

Здесь будет полезно привести несколько примеров. Взять, например, культы предков, которые встречаются практически во всех небольших сообществах, особенно среди земледельцев и скотоводов. Люди вступают в воображаемые отношения со своими предками, которые время от времени требуют жертвоприношений, а также соблюдения традиционных норм и нравов. Считается, что умершие в виде бестелесных духов пребывают в переходном мире между живыми и мертвыми и могут причинить серьезные неприятности именно из-за своей тоски по миру, который оставили. Превращение неустойчивого пугающего призрака в надежного консервативного предка — распространенный в таких сообществах ритуал перехода — например, устраиваемых во многих местах мира вторых похорон, когда останки переносят в место окончательного упокоения<sup>11</sup>.

Другая группа традиций относится к тому, что антропологи называют шаманизмом. Шаман становится посредником между людьми и определенными душами или духами, чтобы избавить людей от какого-то несчастья. Болезнь, плохой урожай, падеж скота, раздоры в общине могут интерпретироваться как результат

вмешательства злых духов или предков либо как необходимость призвать на помощь какие-то из этих сверхъестественных сущностей. Такие контакты и переговоры со сверхчеловеческими силами требуют особых ритуалов и чаще всего участия специалистов: медиумов, целителей, шаманов, прорицателей — всех, кого в той или иной мере считают способными узнать, чего хотят высшие силы и как наилучшим образом их умиротворить.

Общая черта подобных культов и традиций — представление о людях-посредниках, обладающих сверхчеловеческими способностями. Это расходится с причудливым разнообразием представлений о сверхъестественном, с образами плавающих островов, говорящих деревьев, жар-птиц, которые занимают умы людей. Но культы и традиции почти всегда связаны с посредниками. Призраки, предки, души и духи демонстрируют контринтуитивные свойства — они могут одновременно находиться в разных местах, проходить сквозь стены, оставаться невидимыми, читать намерения людей и т. д. При этом по умолчанию считается, что их разум очень похож на человеческий. Нам кажется вполне естественным, что они сознают, думают, чувствуют и помнят, ведь предполагается, что они подобны людям.

Так как представления о богах, духах и предках относятся к сфере сверхъестественного, в них сохранилось немало важных особенностей более широкого характера. Заметнее всего контраст между контринтуитивными и интуитивными компонентами этих представлений. Первые обычно очевидны или могут быть проверены сознанием и привлекают внимание людей. Последние, как правило, скрыты от нашего сознания. Нам не нужно напоминать себе: «Богиня, обладая разумом, помнит, что с ней случилось», это и так понятно, ведь наша повседневная интуитивная психология распространяется и на воображаемое существо.

Людей, привыкших к самым распространенным современным религиям, больше всего в этих практиках или традициях удивляет то, что с ними не связано никакое учение, никакой устойчивый набор представлений, с которыми последователи этих практик согласны и готовы их объяснить. Например, люди могут чувство-

вать, что важно приносить предкам в жертву животных, но у них нет четкого представления о том, зачем предкам это нужно, какую пользу им приносит жертва, откуда они знают, что люди не исполняют долг, и т. д. Это кажется странным: как можно всерьез воспринимать ритуал, не имея представления о том, как он действует? Но все это хорошо знакомо антропологам, изучавшим такие традиции. Знакомо из непростого опыта, потому что этнография — трудная наука. Мало где можно просто спросить людей: «Как выглядят предки? Чем они отличаются от вас или от меня?» — не натолкнувшись на недоуменное непонимание. Большинство людей не задумываются об этом, а те, кто все же думали о таких вещах, предлагают самые экстравагантные и своеобразные версии. Дело антрополога — просеять всю эту информацию и сформулировать набор предположений, которые ясно отвечали бы большинству суждений и ритуалов, относящихся, например, к предкам: что они, как правило, невидимы, что им нужны свиньи, а не быки, что они благожелательны или мстительны и т. п. Это трудная задача, когда устойчивых и точных правил вообще не существует.

Еще один поразительный аспект этих традиций — полное отсутствие какой-либо организации служителей культа, то есть чего-то подобного христианскому духовенству, касте браминов или группе религиозных ученых наподобие улемов у мусульман. Нет никакого формального обучения, школ медиумов или программ подготовки шаманов, которые люди должны проходить, чтобы считаться законно практикующими специалистами. Вместо этого таким специалистам часто приходится подвергнуться особой инициации, и в большинстве случаев они освоили свое ремесло, обучаясь у авторитетного специалиста. Но это не всегда достаточное и необходимое условие для того, чтобы общаться с предками.

Во многих местах подобные умения считаются природным свойством определенных людей. Например, в Камеруне представители народа фанг верят, что у людей, называемых нгенгангами, имеется особый орган эвур, который позволяет им вступать во взаимодействие с призраками и душами. Конечно же, просто увидеть это нельзя — так сказать, по делам их узнаете их<sup>12</sup>. Представление

о дополнительных органах широко распространено в Центральной и Южной Африке. В других местах люди, не веря в особый орган, считают, что общение с духами требует особых врожденных качеств, отличающих шамана от остальных людей. Например, в Республике Тыва в Южной Сибири люди связывают результаты действий шаманов с обладанием некой внутренней «силой», с которой они рождаются и которую сохраняют на протяжении всей жизни. Считается, что у каждого шамана есть своя особая сущность, наделяющая его уникальным даром общения с духами. Но и здесь остается элемент неопределенности относительно того, настоящий ли это специалист. Люди с готовностью признают, что многие шаманы некомпетентны или просто мошенники. Но опять-таки узнать это можно только из опыта<sup>13</sup>.

Но самое удивительное различие между подобными религиозными практиками и тем, чего мы обычно ожидаем от религии, — это отсутствие концепции веры или сообщества верующих. Антропологи давно утверждали, что концепции веры или убеждений, известные по современным формам организованных религий, не слишком распространены — кажется, они вообще не годятся для описания менее привычных религиозных традиций<sup>14</sup>. Это также относится и к концепции веры как осознанного вероисповедания. Люди, обращающиеся к прорицателю или шаману, не присоединяются к культу в современном смысле слова. Они просто нанимают специалиста, как нанимают плотника или сантехника. Обращение к шаману не делает вас членом никакого сообщества, так же как поход к зубному врачу не делает вас членом секты дантистопоклонников. То же относится к культам предков, второй основной форме религиозных традиций в малых сообществах. Люди, приносящие в жертву предку свинью, не присоединяются к группе — они уже относятся к ней в силу происхождения, и именно поэтому они хотят обмениваться благами с конкретным предком. На месте веры или поклонения божествам мы обнаруживаем эмпирический жребий, ожидание и надежду, что конкретные ритуалы умиротворяют предков, что данный шаман поможет данному больному и т. д.

Возможно, эта явная прагматическая направленность нагляднее всего отличает религиозные традиции малых сообществ от тех, что знакомы современному человеку. Члены таких сообществ обращаются к религии не ради постижения миропорядка, обретения смысла существования или понимания основ морали. Они просто хотят, чтобы урожай был обильным, а невзгоды сгинули прочь. Никакими метафизическими вопросами, лежащими за пределами этих практических проблем, люди в таких сообществах, как правило, не интересуются.

Таковы в самых общих чертах практики и культы, которые можно наблюдать во всем мире на протяжении всей истории человечества. Найдется, конечно, и много отличий. Охотники-собиратели, например, меньше интересуются предками, духами и колдунами, чем земледельцы. А во многих больших, сложно устроенных обществах такие культы, как мы увидим далее, конкурируют с более организованными формами религии. Важно, однако, подчеркнуть, что на протяжении всей истории человечества (а во многих сообществах и в наши дни) взаимодействие со сверхчеловеческими силами происходило и происходит в основном по практическим соображениям, без установившейся и явной доктрины, без формального обучения специалистов и определенно в отсутствие какой-либо идеи принадлежности к общине верующих.

### Религии и возникновение «религии»

С появлением больших царств, городов-государств и империй специализация и разделение труда сделались куда более значительными, чем в менее стратифицированных племенных сообществах и союзах племен. Нагляднее всего это выразилось в наследовании ремесел, то есть в формировании каст, в возникновении класса торговцев и, что важнее всего, в формировании группы официальных лиц, воинов, чиновников, писцов, приставов и защитников централизованной власти. Тогда же возникла и группа специалистов по ритуальным действиям, жрецов, обладавших исключительным правом на совершение некоторых ритуалов — в том числе

тесно связанных с политической властью. Влияние жрецов постепенно возрастало, и во многих случаях они достигли квазимонополии на совершение ритуалов, до некоторой степени сохраняя преемственность по отношению к описанным выше культам и традициям. Предполагалось, что в своей деятельности, включавшей исполнение ритуалов и обрядов, подобных тем, что существовали в малых сообществах, они по-прежнему обращаются к сверхчеловеческим силам. Но этим сходство исчерпывалось, так как этой новой социальной и политической группе были свойственны уникальные черты.

Важнейшим новшеством было то, что теперь за взаимодействие со сверхчеловеческими силами отвечала определенная организация. Как я упоминал выше, культ предков требовал, чтобы участвующие в нем занимали особые позиции: например, жертву должен был приносить старейшина, а шаманские обряды исполнялись специалистами. Но ни в том ни в другом случае не было организации, отвечавшей за ритуальные действия. Касты и группы жрецов сформировали такие организации. Теперь вопросы, кто, когда и каким образом будет проводить ритуал, решали коллективы специалистов, иногда иерархические, иногда равноправные, но всегда действовавшие очень сходным образом и в городе-государстве, и в царстве.

Это резко контрастировало с прежними религиозными культами. Церемонии общения с предками, например, проводились в соответствии с тем, что старейшины могли вспомнить о предыдущем их исполнении, которое на этом основании и считалось правильным. Часто шаманы и медиумы импровизировали, создавая свои последовательности ритуальных действий. Теперь все это сменил единый набор обрядов, одобренный жрецами. Там, где возникла письменность, единообразие возрастало, поскольку теперь было можно закрепить обряды — оговорить правильную последовательность действий, количество приношений и т. д. Письменная фиксация религиозных доктрин и норм облегчала жрецам введение упорядоченных, стандартизированных ритуалов, основанных на постоянных предписаниях<sup>15</sup>.

Обряды, которые проводятся одним из членов жреческого сообщества, в принципе могут быть исполнены любым другим его членом. Кроме того, критерии, согласно которым человек может считаться достойным членом этого сообщества, ныне закреплены и могут единообразно применяться ко всем его членам. Мистические аспекты подготовки, такие как инициация и видения, как правило, заменяются иными формами, например заучиванием текста или обучением грамоте, что может быть легко проверено руководством. Ни один жрец не станет утверждать, что, получив прямое откровение от божества, он может обойтись без формального обучения и вступления в организацию.

Большинство религиозных организаций такого типа образовали тесную связь с централизованной политической властью. Политическое влияние необходимо любой группе, постепенно распространяющей свое влияние и заменяющей все виды неформально выполняемых обрядов единообразным набором религиозных ритуалов. Вот почему в истории и городов-государств, и империй жрецы вечно пытаются увеличить свою политическую силу. В этом описании политической деятельности нет никакого макиавеллизма. Оно даже не подразумевает, что жрецы намеренно стремятся к политическому влиянию, — просто то, что не соответствовало подобному образу действий, не выжило.

Важнее всего обновление самих религиозных представлений. Шаманы имели дело с душами, призраками или духами; культы предков касались предшествующих поколений. Все эти культы были связаны с местными сверхчеловеческими силами, с конкретной локальной или социальной группой. Но организованное жречество, как правило, полагало, что вступает в отношения с более универсальными силами, с богами, чья власть простирается на всю политическую систему, будь то город-государство или империя. Считается, что боги вездесущи и обладают неограниченными силами и пониманием или полным всеведением<sup>16</sup>.

По мере того как жрецы стандартизировали способы взаимодействия с конкретными божествами, появлялись ясные и единообразные описания тех или иных богов. Как отмечает антро-



полог Харви Уайтхауз, есть большая разница между подобными доктринальными новшествами и практиками шаманов и медиумов, преимущественно связанными с воображением и либо вовсе не объясняющими концепции сверхчеловеческих сил, либо упоминаящими о них в ходе редких, экстатических и концептуально двусмысленных ритуалов. Во многих случаях учения организованных религий становятся внутренне логичными, объясняющими и дедуктивными. Из них легко выделить поучения для масс и более сложные версии для специалистов<sup>17</sup>.

Подобные религии впервые появляются в Шумере и Египте, в империях майя и ацтеков, в Индии и Китае. Во всех этих местах жрецы стали главными распорядителями официально санкционированных обрядов. Группы жрецов стали исполнять ритуалы, прежде проводившиеся шаманами или местными умельцами. Представления о локальных божествах и духах были заменены учениями о правящих миром богах. Жреческие касты и роды были близко связаны с окружением царственных особ, а в некоторых случаях и составляли его<sup>18</sup>.

Отметим, что некоторые важные черты, которые современные люди связывают с понятием религии, в этой картине отсутствуют. Люди в тех местах не стояли перед выбором, присоединиться ли к конкретному культу. Они были призваны служить богам, возводить храмы и участвовать в жертвоприношениях. Не было никакой ясной идеи персональной «веры», связанной с религиозной деятельностью, — следовало подчиняться богам и жрецам, придерживаться предписаний учения и соблюдать табу. Важнее всего, что богам не приписывался интерес к личной морали, и сами они определенно не были образцом высокоморального поведения<sup>19</sup>.

Именно на этом этапе общественного развития люди стали применять концепцию «религии» для обозначения особой сферы человеческой мысли и деятельности. «Религия» — или, скорее, ее разнообразные местные значения, используемые в разных сообществах, — название того, чем занимались специальные представители по проведению обрядов, обычно в сочетании с устойчивым набором официальных верований, с конкретными предпи-

саниями и запретами, с особыми ритуалами и подготовкой соответствующих преемников. Точно так же до эпохи выраженного разделения труда люди не предполагали, что может существовать «ремесло» как особое занятие. В общинах земледельцев и охотников-собирателей, где люди сами делали орудия труда, оружие, одежду и игрушки, этот термин мало что значил. Подобным же образом в малых сообществах, из которых выросла наша цивилизация, как правило, не было особых терминов для того, что мы называем политикой или религией. Лишь с появлением группы людей, специализирующейся в некоторой области деятельности, такой как религиозные обряды, обретает смысл особая концепция «религии».

### **Религии выигрывают битвы, но проигрывают войну**

Было бы ошибкой считать, что каждая форма религиозной деятельности просто заменяла предшествующие. Возникновение религиозных организаций не привело к устранению поклонения предкам, мистических культов или шаманских практик. Прежде всего, не все человеческие группы оказались в составе крупномасштабных государственных образований со сложной социальной стратификацией и разделением труда. Кроме того, в большинстве случаев и на протяжении большей части истории человечества религиозным организациям приходилось конкурировать с постоянным присутствием шаманов и медиумов и прочих подобных мастеров религиозных услуг. Немалая часть истории религий — история их борьбы с этими конкурентами. Как отмечалось выше, для организованных групп жрецов естественно стремление к монополизации, и процесс этот тесно связан с централизованной политической властью. При ней религиозные организации могут установить монополию на определенные обряды или на доступ к конкретным храмам или святыням.

Но конкуренция присутствовала всегда. Всюду, где есть религия, есть также и набор альтернативных посредников для контактов со сверхъестественным — шаманов, целителей, прорицате-

лей и медиумов. В эпоху Римской империи официальной религии пришлось мириться с конкуренцией дикого и экзотического культа Великой Матери богов Кибелы, адепты которого участвовали в экстатических ритуалах с самобичеванием. Их экстравагантные одеяния контрастировали с солидной пышностью официального церемониала. С последним конкурировали и широко распространившиеся митраистские мистерии и инициации<sup>20</sup>. Религиозные организации могут выиграть много сражений, в основном благодаря своему политическому влиянию, но войну они, похоже, проигрывают, поскольку возрождение альтернативных вариантов религиозных культов неизбежно.

Возникает вопрос: почему наряду с официальными религиозными службами люди обращаются к неформальным служителям культов? На это должен быть спрос, и достаточно серьезный, потому что люди обращаются к подобным практикам, несмотря на то что их часто осуждают, маргинализируют или даже запрещают официальные церкви или жреческие касты. Похоже, что неформальные шаманы, медиумы и целители лучше, чем религиозные организации, реагируют на очень специфический запрос, на который не в состоянии ответить религиозные организации.

Харви Уайтхауз видел возможное объяснение в резком отличии доктринальных и образных, основанных на свободе воображения практик. Доктринальные религиозные практики представляют собой форму интеллектуальной подготовки, включающей огромное количество обоснованных и логически связанных суждений. Это признак доктринальных религий. В отличие от них образный характер общения со сверхъестественным, более свойственный медиумам и шаманам, подразумевает редкое, но исключительно яркое переживание, настолько острое, что детали его запечатлеваются в памяти. Если в доктринальных практиках концептуальная ясность постоянно рискует обернуться скукой, то образные могут оказаться столь бессвязными, что утратят большую часть концептуального содержания<sup>21</sup>. В этнографическом исследовании религиозных движений Меланезии Харви Уайтхауз показал, что сдвиг к более доктринальной организации с уроками, заветами, настав-

лениями и т. д. одновременно прокладывает путь имажистскому возрождению с его яркими, но концептуально двусмысленными переживаниями. В регионе, где работал Уайтхауз, люди придерживаются новых меланезийских религий со священнослужителями, последовательным учением, заучиванием заповедей и кодифицированными ритуалами. Однако многие позже уклоняются от прежних верований, чтобы присоединиться к группе, проводящей яркие зрелищные ритуалы, будоражащие воображение. Согласно этой модели, религии и неформальные культы вызывают различные типы когнитивной реакции. Первые дают связность и объяснение, вторые — запоминающиеся переживания<sup>22</sup>.

Это различие, однако, можно отнести лишь к некоторым ситуациям в конкуренции между институциональной и неформальной религиозной деятельностью. Во многих местах люди, обращающиеся за советом к шаманам и прорицателям, не ищут и не получают от них ярких образных откровений. Они хотят и получают решения конкретных проблем, таких как болезнь, бесплодие, травмы, плохой урожай или падеж скота. Другими словами, главная польза, которую приносят религиозные деятели, может состоять в том, чтобы справляться с конкретными несчастьями.

Все человеческие сообщества озабочены конкретными несчастьями, а не общими законами, которые могут обернуться как несчастливыми, так и удачными обстоятельствами. Великий антрополог Эванс-Причард проиллюстрировал это в написанном им этнографическом очерке народа занде на примере хижины, обрушившейся, когда люди сидели под ее крышей. Большинство из них признавали причину обрушения — они знали, что термиты подточили деревянные столбы настолько, что в какой-то момент те должны были рухнуть. Но им также хотелось объяснить, почему именно эти конструкции рухнули именно в данный момент, травмировав данных людей<sup>23</sup>. Вот вопросы, ответы на которые может дать прорицатель, и он обычно указывает на колдовство, трактуя происшествие как намеренное нападение со стороны конкретных лиц, которые хотели, чтобы это произошло, и были уверены, что пострадают именно эти люди.

В этом заключается одна из причин того, что религии обычно не в состоянии полностью искоренить своих неформальных конкурентов. Жрецы и их учения продвигают представление о всеобъемлющих сверхъестественных силах, божествах, чья власть распространяется на весь город-государство, царство или империю, влияя на все и вся. Повсюду религиозные доктрины приписывают богам сходные черты. И шумерским, и египетским богам требовались храмы, подношения и ритуалы. Согласно религиозным учениям, в ответ на действия людей боги или защищали город или империю, если их умилиствовали, или насылали потоп или чуму, если нет. Все это касается общества в целом, но не отдельного человека. Ритуалы, проводившиеся официальными жрецами, должны были обеспечить выживание города или победу империи над врагами, но не могли смягчить бедствия рядового земледельца из-за неурожая. А вот местные сверхъестественные силы, с которыми, как считалось, могут общаться шаманы и медиумы, как раз могли помочь конкретному человеку. Эти души, духи и предки считались, так сказать, местными покровителями. Предки по понятной причине заботились о том, что происходит с их потомками. Считалось, что души и духи, являвшиеся в ходе шаманских ритуалов, могли похитить душу человека. Естественно, упомянутые различия — это большое упрощение. Во многих случаях жрецы проводили ритуалы и в связи с конкретными случаями, и функции жрецов и шаманов пересекались значительно сильнее, чем в описанной мной модели. И все же расхождение реально и может объяснить, почему всегда сохраняется спрос на ритуалы, остающиеся за пределами официальных религий<sup>2,4</sup>.

Религии проигрывают, даже когда кажется, что они побеждают. Есть одно крупное препятствие на пути к пониманию религиозного поведения — это убеждение, к несчастью распространенное даже среди многих социологов, что люди, официально приверженные какой-либо религии, действительно верят в ее догматы. Напротив, важным открытием в когнитивных исследованиях религиозных убеждений стала так называемая «теологическая корректность», как назвал это явление психолог Джастин Бар-

ретт. Например, люди утверждают, что верят в какой-то официально одобренный догмат учения, — скажем, что их бог вседущ и всеведущ. Однако тщательно проведенные эксперименты показывают, что наряду с этим однозначно сформулированным утверждением люди интуитивно ожидают, что всеведение бога ограничено (что, конечно, имеет смысл, если образ бога строится в рамках спонтанной интуитивной психологии). Поэтому официальная вера провозглашается, но не используется, тогда как ожидания этого человека направляет молчаливое интуитивное убеждение. Этот феномен наблюдался в очень разных религиозных традициях, от христианства до буддизма или индуизма<sup>25</sup>. Теологическая корректность иллюстрирует принцип, в общем верный для свойственных человеку когнитивных процессов, но часто игнорируемый в дискуссиях о религии: люди часто не верят в то, во что, как они сами убеждены, они верят.

Так что людям можно бесконечно твердить, что Троица едина в трех лицах или что боги, как и смертные, существуют в иллюзорном мире. Люди могут даже утверждать, что искренне убеждены в этом. Но для нашего ума куда привлекательнее представление о разумном чувствующем существе, являющемся единой личностью с обычными психическими функциями, пусть и в сочетании с непостижимым физическим обликом. Подобное представление одновременно соответствует и нашим системам интуитивных умозаключений, и очевидному нарушению интуитивных ожиданий. В результате многие христиане счастливо игнорируют единство Троицы, а большинство буддистов полагает, что божества реальны и их следует умиловить. В этом смысле религии проигрывают также и доктринальную войну, поскольку люди практически всегда придерживаются теологически некорректных убеждений.

### **Возникновение представлений о душе, духовности и спасении**

То, что мы обычно принимаем за необходимые признаки религии, такие как доктрина и духовенство, — новшества относи-

тельно недавние, появившиеся с развитием больших государств и обществ со значительным разделением труда. Некоторые другие аспекты, которые многим могут показаться даже более существенными, на самом деле представляют собой совсем недавние изобретения — например, идеи, что религиозная деятельность связана с духовными запросами, такими как духовное совершенствование, или что душа нуждается в спасении. Известно, откуда взялись эти идеи, когда и где они возникли, прежде чем сделаться обычными во многих организованных религиях.

Представления о душах и спасении возникли в эпоху «осевого времени» (Achsenzeit). Так философ Карл Ясперс назвал период между 600 г. до н. э. и 100 г. н. э., когда в Китае, Индии и Средиземноморье появились очень похожие формы религиозных учений<sup>26</sup>. Эти новые движения делали акцент на космическую справедливость, на идею, что мир в целом справедлив, а сами боги заинтересованы в морали людей. Эти идеи дополнялись всевозможными техниками личного самоограничения, самодисциплины и отказа от излишнего стяжательства и амбиций. Несмотря на явные различия, это верно по отношению к буддизму, джайнизму, разным формам реформированного индуизма на севере Индии, даосизму и конфуцианству в Китае, орфизму, иудаизму эпохи Второго храма, христианству и стоицизму в Средиземноморье<sup>27</sup>.

Самосовершенствование, пожалуй, наиболее интригующий аспект этих движений, проявляющийся в самых разных культурах в виде очень схожих рекомендаций, а именно умеренного потребления, ограничения сексуальных излишеств и стремления к добродетельной жизни, отличающейся самодисциплиной и уважением к другим. «Размышления» императора Марка Аврелия, вдохновлявшегося писаниями стоиков, — хороший пример такого рода мудрости, отразившейся также и в «Лунь Юй» («Беседах и суждениях») Конфуция, большинстве буддийских текстов и многих других сочинениях того времени. Подобные выражения мудрости нам очень знакомы, а потому стоит отметить, насколько они шли наперекор господствовавшим аристократическим ценностям этих разных обществ. Например, герои «Илиады», не оста-

навливающиеся ни перед какими жестокостями в погоне за богатством, властью и славой, в этом смысле типичные представители высших слоев большинства древних обществ. Этой корыстолюбивой этике новые движения противопоставляли ограничение и отказ от громкого успеха.

Самая важная тема, до сего дня формирующая понимание религиозной деятельности, — это представление о душе как глубоко индивидуальной составляющей личности, которую можно улучшить или очистить и, что принципиально важно, «спасти». Религиозные доктрины сосредоточились на множестве способов, предотвращающих муки или гибель души. Предписывалось ограничивать себя и вести достойную жизнь в соответствии с установленными социальными нормами (конфуцианство), воспринимать боль и страдание как нечто преходящее (стоицизм) или вообще отвергнуть материальный мир (буддизм)<sup>28</sup>. В рамках этих движений возникали общины аскетов или монахов, отрекшихся от мира и занятых самосовершенствованием. В большинстве случаев считалось, что они поступают так ради блага тех несчастных, которым суждено погрязнуть в материальном мире.

В наше время взгляд на душу как основу личности, нуждающуюся в милости или спасении, многим представляется сутью религии. Даже люди, безразличные к религиозным доктринам, считают представление о душе ключевым применительно к «духовной» жизни<sup>29</sup>. Эпоха осевого времени столь важна потому, что возникшие в этот исторический период движения оказали значительное влияние на последующие религии. Фактически из этих движений вышли современные мировые религии.

Как объяснить появление этих учений примерно в одно и то же время в трех разных регионах? Удивительнее всего, что эти религиозные перемены произошли в самых процветающих обществах того времени, причем в привилегированных их слоях. Гаутама был князем, буддизм в Индии и Китае распространялся прежде всего среди аристократии, стоицизм также был аристократическим движением<sup>30</sup>. В I тысячелетии до н. э. уровень жизни существенно возрос в долине Ганга в Индии, в долинах Хуанхэ и Янц-



зы в Китае, а также на востоке Средиземноморья. Эти регионы были куда более процветающими, чем другие древние общества, такие как Древний Египет или империи Мезоамерики, что следует из многочисленных данных об экономическом развитии, собранных количественными историческими методами, например о размерах домов, урожаях зерновых, способах использования животных, размерах амбаров, городов и селений, соотношении ремесленников и земледельцев, производстве предметов роскоши и даже мусоре<sup>31</sup>.

Но почему процветание и жизнь высших слоев аристократии и богатых торговцев благоприятствовала таким идеологиям? Мы располагаем чем-то большим, чем умозрительными ответами, которые ценны в их простоте, соответствуют независимым свидетельствам и приняты в науке. Одно из возможных объяснений заключается в том, что это был род снобизма, когда люди сигнализировали о своем богатстве и высоком положении, нарочито отрекаясь (частично) от них и сообщая таким образом, что могут позволить себе подобные лишения. Поскольку этот общий феномен\* встречается у многих различных видов, включая человека, механизм распознавания подобных сигналов вполне доступен<sup>32</sup>.

Другим фактором могло быть излишнее богатство, больше не приносящее отдачи тем, кто накапливал запасы пищи или стремился к более высокому статусу и доминированию в обществе. Тем, кто удовлетворил основные потребности, обычная деятельность такого рода больше не приносила удовлетворения. Достигшие высшего или относительного достатка люди могли интересоваться учениями, предписывающими умеренность и самоконтроль, и почувствовать выгоду от применения этих советов на практике. В таких ситуациях люди спонтанно ориентируются на терпение и долгосрочные вложения. В результате идеологии умеренности

---

\* Автор имеет в виду так называемый принцип гандикапа: особь способна терпеть «лишения» именно потому, что может себе это позволить, и тем самым демонстрирует свою приспособленность. Например, огромный яркий хвост самца павлина привлекает хищников, но самец с хорошим здоровьем все равно выживает. — *Прим. науч. ред.*

и самосохранения интуитивно могли показаться им удобными и потому убедительными. Но из-за фрагментарности свидетельств объяснение это, конечно, остается предположительным.

Почему из этих движений возникло большинство самых распространенных религий нашего времени? С точки зрения современных верующих, распространение этих учений объясняется их истинностью и духовной ценностью, но это нельзя считать примером исторического подхода. Еще одно простое объяснение, основанное на ретроспективном подходе, состоит в том, что именно эти движения содержали какие-то составляющие, способствовавшие их культурному успеху; иначе говоря, в них присутствовал набор суждений, оказавшихся наиболее убедительными, и потому все больше людей принимали их. Это может быть ошибочным по двум причинам: потому что религии, основанные на этих учениях, были не столько приняты, сколько введены, и потому что в ходе этого процесса они были значительно искажены и обрели сходство с другими архаическими религиями. Сама идея выбора религии относится, конечно, к современной ситуации, возникшей совсем недавно и не имеющей аналогов в истории. В большинстве известных нам сообществ у людей не было этой возможности, поскольку такое решение принимали за них монархи или каста жрецов. Простые люди, конечно, продолжали обращаться за советом к прорицателям, шаманам, целителям и т. п., но те не имели политического влияния, чтобы заменить установленные религии. Во-вторых, когда моральные установки осевого времени превратились в распространенные религии, их содержание изменилось. Так, буддизм сначала распространился среди высших классов от Индии до Китая и Японии, а затем развился в типичное сочетание аскетических идеалов, практикуемых монахами, и более прагматического направления, распространившегося в среде простых людей, привязанных к антропоморфным божествам, амулетам и приношениям. Раннее христианство, напротив, отличалось тем, что своей стоической стороной обращалось к аристократии, а эсхатологическими чертами — к угнетенным слоям общества. Но самым важным фактором в распространении христианства стало, конеч-

но, его принятие римскими императорами и большое политическое влияние хорошо организованной церкви. Конфликты между этими группами, аристократией, низшими классами и церковной иерархией вновь проявились в ходе Реформации<sup>33</sup>.

### Ускользающий опыт как интуиция

Для понимания современных форм религиозной деятельности мы должны обратиться к еще одному недавнему изобретению — связи между религиозными верованиями и личным опытом. Адепты многих современных движений считают, что религиозная активность вызывает особый вид переживаний, полностью отличных от обычной работы сознания, а также что эти переживания имеют особое значение и критически важны для правильного понимания учения. Впрочем, исследователи религии, преимущественно на Западе, говорили об особом характере религиозного опыта задолго до этих новшеств<sup>34</sup>. Основатель современной психологии Уильям Джеймс полагал, что природа этих исключительных переживаний может стать основой для понимания того, как возникали и развивались доктрины и культы<sup>35</sup>. Однако выяснить, из чего складываются эти переживания и как они могут быть связаны с религиозными представлениями, оказалось задачей по меньшей мере непростой.

Как считает религиовед Энн Тейвз, сравнительное религиоведение и современная когнитивная психология сходятся в предположении, что на самом деле нет никакой особой, единственной в своем роде формы религиозных переживаний. Однако все виды «особых» психических событий, которые случаются и вне религиозного контекста, в принципе могут связываться с представлениями о сверхъестественных силах<sup>36</sup>. Как это происходит? Очень немногие религиоведы изучали тонкий процесс, посредством которого можно связать представление о сверхъестественном с психическими эпизодами, которые мы переживаем как нечто отличное от обычного потока сознания. Примечательное исключение — тщательное исследование группы американских христиан-

евангелистов, которое провела антрополог Таня Лурман<sup>37</sup>. Евангелисты исповедуют особую версию христианства, они верят в то, что Бог может говорить с ними.

Но вот незадача — он не говорит. Или, если быть более точным, у евангелистов возникает определенная интуиция, что присутствует некий посредник или действующая сила, что эта сила — действительно Бог, что Бог говорит, однако эта интуиция возникает редко и оказывается разочаровывающе непрочной. Даже у искренне верующих немногочисленные островки подобного опыта окружены океаном сомнений и неверия. Со стороны евангелисты часто воспринимаются как люди твердых взглядов: они знают, что Бог есть, знают, как он выглядит, и общаются с ним. Однако внутри группы Таня Лурман обнаружила нечто иное: евангелисты страстно придерживаются христианской веры, но ключевые элементы их религиозной практики — присутствие сверхъестественного и общение с ним — считаются скорее желаемыми целями, а не точкой отсчета. Многие евангелисты с готовностью признают, что они не достигли (или еще не достигли) этой цели и что для этого им придется еще много работать.

Когнитивная деятельность принимает разные формы, из которых выстраиваются религиозные практики сообществ. Люди должны тренировать свое внимание. В повседневной жизни нас часто посещают временные, блуждающие и несущественные навязчивые мысли, происхождение которых остается неясным и, в общем, кажется не слишком важным. Однако для американских евангелистов именно в этой сфере может в какой-то момент установиться связь со сверхъестественным — если только не отгонять эти ускользающие мысли, а научиться воспринимать их и вдумываться в них. Для этого также следует тренировать свое чувственное воображение, особенно слуховое, и искать места и ситуации, где ощущения не будут мешать самозарождающимся образам. Открытость присутствию Бога требует внимательного отслеживания и сознательной оценки эмоциональных переживаний. Самое важное — люди должны учиться молиться. То, что стороннему наблюдателю кажется самым простым — обращение к высшей силе, которая,

как вы считаете, вас слушает, — на деле является самым трудным делом именно потому, что присутствие этой силы весьма проблематично.

Пусть не всегда, но эта практика работает. Многие члены группы, которую изучала Лурман, пережили «прорыв», когда неоформленные еще мысли или образы словно сами собой сложились в ясное ощущение присутствия воображаемой силы и исходящего от нее сообщения. Несомненно, свою роль здесь сыграли и какие-то личностные особенности наблюдаемых, что следует из собранных Лурман данных, но главным фактором остается целенаправленная практика, которая посредством постоянных усилий должна приводить евангелистов к ощущению присутствия Бога<sup>38</sup>.

Почему это так трудно? Евангелисты, о которых писала Таня Лурман, пытаются привести себя в особое психическое состояние, в котором они в буквальном смысле слышат голос Бога. Евангелисты также подвергают свою жизнь и веру всяческим испытаниям, презирая дешевые приемы и ухищрения, к которым тысячами прибегают люди во всем мире, чтобы достичь измененных состояний сознания. Они не хотят открывать свой разум Божественному с помощью наркотиков, голода, медитации, интенсивного дыхания или гипнотического повторения мантр. И конечно, именно поэтому желаемый опыт оказывается нечастым, туманным и трудным для понимания.

Эти люди описывают пережитый опыт вполне ясно и откровенно. Он исключителен. Большинство людей, ищущих религиозный опыт или высказывающихся о нем, куда менее конкретны в описании природы соответствующих психических событий. Однако считается, что эти неясные переживания подтверждают истинность конкретного учения или дают откровение, достичь которого другими средствами невозможно<sup>39</sup>. Люди, считающие ценностью религиозный опыт, часто противопоставляют эту прямую форму религиозной активности излишне интеллектуализированным учениям знакомых нам организованных вероучений. Например, сейчас на Западе люди часто полагают, что ставка на особый личный опыт — это характерная черта широко понимаемых «восточных»

учений и доктрин. Ирония в том, что зачастую традиции, акцентирующие личный опыт, например некоторые школы модернистского буддизма, как раз в этом отношении испытали влияние западной религиозной философии<sup>40</sup>.

Связь между религиозной деятельностью и некоторыми особыми видами опыта очень древняя, и столь же древним является свободное использование того, что я выше назвал «приемами» — веществ или практик, вводящих в состояние измененного сознания. В традиционных культах, обходящихся без религиозных организаций, эти особые случаи могут рассматриваться как способ получения прямых посланий от духов или предков или для схватки с ними, что практикуют многие шаманы. Это часть того, что Уайтхауз называл образными ритуалами, интенсивно добывающимися необычных ярких переживаний и основанными на убеждении, что в таких эпизодах открывается ключевая религиозная информация. Однако, как показывает сам Уайтхауз в своем описании меланезийских культов, никто из участников этих ритуалов не в состоянии по-настоящему объяснить подобные эпизоды, они так и остаются изолированными воспоминаниями об исключительном опыте при отсутствии ясной связи с каким-либо точным содержанием<sup>41</sup>.

### Могло ли все это быть адаптацией?

Адаптивна ли «религия»? Безусловно, никто из ученых не считает, что те или иные религиозные учения или представления непосредственно сказались на эволюции человека посредством естественного отбора. Однако некоторые исследователи высказывали мнение, что наличие какой-либо формы того, что мы обычно именуем религией, могло оказать положительное влияние на приспособленность, так что склонность воспринимать религиозные концепции и нормы могла стать нашим эволюционным преимуществом. Конечно, здесь многое зависит от того, что именно мы понимаем под «формой» религии и тем, как она могла бы повлиять на приспособленность.

Вот один возможный аргумент в пользу адаптивных эффектов определенных религиозных представлений. Некоторые эволюционные антропологи утверждают, что черты религиозного поведения могут быть сигналами приверженности группе. Основывается этот аргумент на том, что религиозная активность кажется затратной, если учесть, например, время, потраченное на молитву или ритуал, или затраты на ритуалы, жертвоприношения и в целом на обслуживание культа — от строительства храмов до содержания жрецов. Все это отнимает время и энергию и отвлекает от других занятий, которые могли бы способствовать выживанию и производству потомства<sup>42</sup>. Именно с учетом таких затрат участие в подобной деятельности могло сигнализировать о приверженности человека группе. В данном случае антропологи вдохновлялись моделями передачи сигналов, разработанными в эволюционной биологии. Мы знаем, что сигналы могут быть честными, сообщающими о фактическом состоянии живого существа, и нечестными, обманывающими получателя информации. Например, большие рога оленя честно сообщают, что это сильное животное; вздыбленная шерсть на спине у кошки — ложный сигнал, заставляющий предположить, что животное больше, чем на самом деле. Возвращаясь к общению между людьми, отметим, что приверженность группе, конечно, может быть заявлена словами, но слова стоят дешево. Напротив, участие в затратной, поглощающей время деятельности наподобие коллективных ритуалов может служить более честным сигналом именно потому, что затратно. Люди, вовлеченные в затратное религиозное поведение, например подвергающие себя жестоким испытаниям во время инициации, отдающие богатства монастырю или оплачивающие дорогие церемонии, сообщают, что готовы понести затраты во имя своей группы<sup>43</sup>.

Проблема этой интерпретации в том, что религиозная активность может быть куда менее затратной, чем кажется. Например, может показаться, что жертвоприношение — это дорогостоящая операция, и те, кто его совершают, очень часто так и считают. Во всем мире люди обычно говорят, что принесли в жертву предкам лучших своих животных. Но все это, конечно, в переносном

смысле — животные, о которых идет речь, забиваются в ходе ритуала, а потом съедаются участниками церемонии. Более того, эти животные все равно были бы забиты — для богов или не для богов, для предков или не для предков, — потому что они выращивались для того, чтобы быть съеденными. Другими словами, внешне затратное религиозное поведение следует оценивать, рассматривая альтернативы. Если бы вы не принесли того быка предкам (то есть не съели бы его в компании родичей, спросив предварительно у предков благословения), что бы вы с ним делали? Лучшей ближайшей альтернативой было бы съесть его без благословения, следующий вариант — придержать и съесть позже, а худший вариант — есть в одиночку, без церемонии, потеряв при этом уйму мяса. Поэтому то, что называется жертвоприношением (и во многих местах понимается именно так), во многих случаях оказывается не слишком затратным экономическим решением, особенно если принять во внимание репутационную выгоду, которую человек получает, демонстрируя всем участникам пиршества свое благочестие и добросовестность. Та же логика применима ко многим внешне затратным примерам религиозной деятельности. Люди, которые обеспечивают или спонсируют крупные церемонии, создают и упрочивают полезные социальные связи, поэтому такая форма щедрости универсальна в различных сообществах — те, у кого есть недостаток, стремятся участвовать в публичных демонстрациях такого рода, независимо от того, участвуют в этом боги или нет.

Порой религиозная деятельность может быть затратной. Например, люди возводят храмы, или, в более скромном случае, тратят немалое время, изучая трудные для понимания доктрины, или жертвуют деньги либо собственность религиозным организациям. Однако это не относится к вопросу об эволюции неких религиозных склонностей, потому что такое затратное поведение обнаруживается только в контексте организованных религий, то есть после возникновения институций с духовенством и учениями — события, произошедшего только с возникновением больших сообществ и потому слишком недавнего, по меркам эволюции, чтобы



повлиять на устройство нашей психики. В сообществах, в которых мы развивались, практически не встречается столь затратная деятельность, никаких ее следов не обнаруживают ни археологи, ни антропологи.

Но между религиозными верованиями и эволюцией может существовать и другая возможная связь. Религиозные концепции могут влиять на приспособленность людей, подталкивая их к сотрудничеству и щедрости, а не к эксплуатации других. Во многих местах предки и боги изображаются могущественными силами, заинтересованными в том, чтобы люди придерживались общественных норм. Считается, что они поражают тех, кто пренебрегает ими, но также и тех, кто эксплуатирует других, не принося никакой пользы общине. Люди, которые верят в это, могут быть склонны к большей щедрости, чем другие, что будет способствовать их выживанию, поскольку они пожинают плоды сотрудничества и коллективных действий. Таким образом, согласно этому взгляду на вещи, у людей могла развиться склонность принимать идеи о том, что за ними наблюдают сверхъестественные силы<sup>44</sup>.

В самом деле, общей чертой многих религиозных традиций стало представление о всемогущих богах и духах как личностях, которым известно все, что делают люди, включая то, что они делают по отношению к другим<sup>45</sup>. Есть ли в подобных верованиях эволюционное преимущество? Может показаться вероятным, что социальный обмен мог быть более выгодным, если бы другие считали, что за их поступками следят силы, от взора которых не спрятаться, — это могло сдерживать склонность к обману, если бы они искренне верили, что кара предков может обойтись дороже, чем то, что они выиграют с помощью обмана. Точно так же, если другие уверены, что вы думаете, что за вами следят добродетельные предки, они сочтут, что вам можно доверять, и вы пожнете плоды сотрудничества.

Слова, однако, стоят недорого. Вы всегда можете изобразить, будто верите, что предки наблюдают за вами, а на самом деле будете беззастенчиво обманывать, что увеличит ваше благосостояние, по крайней мере на короткое время. Защитой от такого лицемерия

является только то, что сигналы, свидетельствующие о вере, трудно имитировать, потому что они дорого обходятся. Как покупка дорогого кольца для помолвки оказывается более сильным свидетельством романтических чувств, чем спетая под окном серенада, так и дорогостоящий сигнал, свидетельствующий о вере в предков, лучше, чем просто слова.

Но это возвращает нас к предыдущей проблеме — обычно религиозное поведение в малых сообществах не предполагает особых затрат. Судя по всему, участников ритуалов поклонения предкам в расходы вводят только жертвоприношения, которые обходятся далеко не так дорого, как может показаться со стороны. Люди, советующиеся с шаманами, платят им, но это никак не связано с их склонностью к сотрудничеству. Юноши, проходящие обряд инициации, делают это потому, что только так они получают возможность считаться взрослыми мужчинами, но процедура инициации часто вообще не требует упоминаний о богах или предках. Данные антропологии не дают нам оснований полагать, что люди в малых сообществах могли на основании участия в ритуалах строить какие-то предположения о силе религиозной веры своих соплеменников, не говоря уже о склонности последних к сотрудничеству.

То, что мы знаем о религиозной активности в малых сообществах, предполагает, что она вносит весьма небольшой вклад во взаимовыгодное сотрудничество (если вообще вносит). Антропологи, указывавшие на такую связь, справедливо напоминали, что существуют препятствия для сотрудничества, что обман в краткосрочной перспективе часто более выгоден, что есть преимущество в выборе партнеров, склонных к честности. Но, как я подробно покажу в главе 5, людям удалось преодолеть эти препятствия, не требуя, чтобы кто-то оценивал уровень приверженности другого вере в духов и предков.

## Опасности функционализма

Представление о том, что религия для чего-то нужна, что она функциональна, известно всем — вспомним, например, замечание

Вольтера: «Если бы Бог не существовал, его следовало бы выдумать» (чтобы держать под контролем простонародье). Похожее мнение высказывали многие мыслители. В антропологии термин «функционализм» применяется к теориям, основанным на предположении, что социальные институты возникают потому, что каким-то образом сплачивают общество. Например, культы предков иногда рассматривались как практики, усиливающие власть старейшин и поэтому поддерживающие устройство родовых общин<sup>46</sup>. Одна из причин, по которой антропологи отказались от подобных объяснений, в том числе в отношении религии, заключалась в том, что такие гипотезы были фактически неопровержимы. Другой причиной было то, что они не объясняли фактического содержания норм. Любой тип культа, совсем непохожий на тот, что мы наблюдаем, мог каким-то образом поддерживать социальное устройство — почему же тогда мы наблюдаем именно эту конкретную форму?<sup>47</sup>

Проблема еще более усложняется, если мы попытаемся задуматься об эволюционных преимуществах чего-то столь же туманного, как религия. На самом деле, это неясный термин, используемый, чтобы обозначить фантазии о сверхъестественном, культы предков, общение с духами и духовный опыт, а также веру в божеств, обучающих морали. Но эти разные феномены проявлялись в разных местах в разное время, иногда в сочетании, а иногда отдельно, так что вопрос «какова функция религии?» оказывается весьма расплывчатым.

Чтобы показать, почему вопрос этот не является научным, перенесем его на спорт. Есть ли у спорта адаптивная функция? Вопрос почти бессмысленный, потому что, только расширяя понятия до бесконечности, мы можем представить, что все человеческие общества практикуют какие-то формы спорта. Да, во всех сообществах люди любят играть. Иногда их игры соединены с физическими упражнениями. Кое-где игры обретают форму физического соперничества между отдельными людьми или небольшими группами. В некоторых местах эти поединки привлекают зрителей. Но где заканчиваются все эти разные типы поведения и начинается

спорт? Ни один ответ не лучше другого, и сам вопрос фактически не стоит внимания, поскольку касается терминологии, а не понимания сути того, чем именно занимаются люди в каждой из этих ситуаций.

Это не значит, что эволюция не имеет никакого отношения к пониманию спортивной деятельности людей. Как раз наоборот. Как и другим млекопитающим, и даже больше, чем другим, нам нравится играть. Возможно, потому, что в играх оттачивается координация движений и тренируется мускулатура. Кроме того, людям нравится публично демонстрировать свою хитрость и знание приемов, потому, быть может, что таким образом мы показываем свой ум и возможности. Наконец, люди легко включаются в коалиционное противостояние, формируя команды, соперничающие с другими командами, о чем говорилось в главе 1. Все эти очень разные способности легче понять в контексте эволюции человека.

Безусловно, то же самое верно и по отношению к способностям и предпочтениям, связанным с различными формами религиозной активности. Все они проявляются в возникших в ходе эволюции свойствах нашего разума. Например, способность представлять противоречащие действительности сверхъестественные ситуации постоянно применяется в процессе понимания нами окружающей обстановки. Легкость, с которой мы воображаем несуществующие силы и отсутствующих людей, определенно связана со сформировавшимся в процессе эволюции социальным интеллектом. Захватывающая сила некоторых форм ритуализированного поведения может быть связана с тем, как мы воспринимаем потенциальные опасности. Чем дальше мы будем продвигаться в понимании эволюции познавательной деятельности, тем больше открытий ждет нас в постижении религиозного мышления.

Но эта работа требует, чтобы мы оставили в стороне такие неподходящие термины, как «религия». Как я отметил в начале этой главы, антропологи полагали, что всем человеческим обществам была известна религия, которую понимали как комплекс, включающий личную приверженность, сильную веру в метафизическое учение, систему ритуалов, общину людей, придерживаю-

щихся одних верований, а также ясное, связанное учение и организацию специалистов. Такое понимание возникло потому, что сами антропологи вышли из сообществ, где такой сложный комплекс существовал и его существование принималось как должное. Но в большинстве других сообществ, в особенности в группах, подобных тем, в которых развивался человеческий разум, такого комплекса не было. Как указывал антрополог Морис Блох, тот факт, что религия оказывается центральным институтом многих больших обществ, не означает, что она представляет нечто особенное с когнитивной или эволюционной точки зрения<sup>48</sup>.

### Три пути

Каково будущее религий? Смогут ли они пережить науку? Подорвут ли религии гражданское общество? Сейчас должно быть видно, как много путаницы в этих вопросах и как сильно они сбивают нас с толку, смешивая воедино целую группу различных социальных и когнитивных процессов и обозначая это термином «религия» либо противопоставляя абстрактные сущности — науку и разум — религии или религию — гражданскому обществу. Теперь мы обладаем лучшим инструментарием и более точным пониманием познавательной деятельности человека и связанных с ней мотивов. Из этого, конечно, не следует, что мы способны предсказать, как будут эволюционировать религиозные практики, но несколько возможных путей можно предположить.

Первый — путь индифферентности. Это ситуация, когда большинство людей не проявляют большого интереса к религиозным доктринам или учениям. Естественным, как и все люди, религиозно индифферентные индивиды интересуются сверхъестественным. Такие представления, в целом воспринимаемые как выдумка, иногда могут приводить к «необычайно популярным заблуждениям», обсуждавшимся в предыдущей главе, например к вере в заговоры или пришельцев из космоса<sup>49</sup>. Но этот интерес не выливается в склонность к систематическим религиозным доктринам и еще менее — к вступлению в религиозные группы. Безразличие

к религии — это не враждебность к ней. В ситуации индифферентности у людей мало мотивов для нападков на религию — до тех пор, пока религиозные организации не решат вмешиваться в их жизнь.

Тем же, кому существование и важность религии представляются неотъемлемой чертой человеческого общества, безразличие к ней кажется странным. Но, пролегая в стороне от странностей некоторых современных сообществ, путь индифферентности оказывается очень близким к отношению, преобладавшему в группах, в которых некогда эволюционировали люди. Религии появились вместе с большими царствами, письменностью и институтами государства. До этого у людей были культы и ритуалы прагматического характера, смысл которых сводился к реагированию на непредвиденные обстоятельства, в частности на несчастья. Человечество еще не испытывало особой нужды в вере, всемогущих богах или сверхъестественных объяснениях природы зла и смысла жизни. Большая часть человеческой эволюции проходила в маленьких группах охотников-собирателей, которых волновали не вопросы религии сами по себе, а практические результаты, которые могла принести какая-то религиозная активность.

Социологи обычно описывали это безразличие к религиозным учениям и их предписаниям как типичное явление для современных, процветающих европеизированных сообществ, но это заблуждение. Например, большинство китайцев мало интересуются религией в западном смысле этого понятия, так как на протяжении многих веков в Китае преобладало более практичное и этическое мировоззрение. Америка тоже может последовать этим путем. Социологов всегда занимало «американское исключение» из уклада жизни современного общества: страна, где такое множество людей было привержено религии, резко контрастировала с общим безразличием, характерным для большей части Европы. Но, похоже, контраст был преувеличен, и в любом случае сейчас он быстро стирается по мере того, как все больше и больше американцев объявляют себя «не принадлежащими» к какой-либо религии. Примечательно, что эти люди не называют себя «атеистами», что в Америке означает воинствующую антирелигиозность<sup>50</sup>. Они

просто не интересуются вопросами веры, присоединяясь к поколениям европейцев и китайцев, которые относятся к религиям примерно так же, как большинство людей за пределами Канады относятся к хоккею — это занятие их не интересует.

Второй путь — это духовность. Термин, конечно, очень широк, что довольно уместно, поскольку убеждения, которые люди обычно называют духовными, заведомо туманны. Духовные движения фокусируются не на конкретных суждениях о мире, а на исследовании различных техник и опыта самопознания. Эта духовная ориентация заметна, например, в западном увлечении буддизмом, преимущественно в самой абстрактной его версии, фокусирующейся на переживании и мистических размышлениях, а не на фольклоре и практиках буддизма в буддийских странах. Ориентация на духовность проявляется и в других формах, таких как поиск сакрального начала в природе, викканство, неоязычество и возникшее в рамках течения нью-эйдж попурри верований и ритуалов, собранных из племенных культов, шаманизма и европейских мистических традиций<sup>51</sup>.

Люди, участвующие в подобных духовных занятиях, как правило, не интересуются богослужениями, которые проводят религиозные организации. Многие из тех, кто покидает лоно традиционных религий, считают себя людьми «духовными»<sup>52</sup>. Они склонны считать, что большинство религий перегружены доктринальным багажом. Люди в современных обществах знают, что фактические суждения религиозных учений поразительно неверны (мир определенно старше шести тысяч лет), а предписания произвольны (что неправильного в том, чтобы есть мясо по пятницам?). Вот почему новые духовные движения вообще отбрасывают все фактические утверждения традиционных религий, заменяя их распылчатыми рассуждениями, например о духовных энергиях и планах сознания, которые могут и не противоречить современным знаниям. Кроме того, моральные поучения официальных религий заменяются сосредоточенностью на личном развитии, на благополучии души или внутреннего «я». В этом смысле современная мода на духовность может быть истинной наследни-

цей движений осевого времени. Она также развивается в обстановке процветания, в основном среди людей, уверенных в том, что они всегда могут удовлетворить свои базовые потребности. Этот духовный поворот толкает людей на поиски чего-то такого, чего, как правило, не могут дать официальные религиозные организации, но в то же время не находящегося в явном противостоянии с ними. Иногда эта духовная активность порождается деятельностью маргинальных групп внутри авторитетных религиозных организаций.

Третий путь — создание коалиций. Принадлежность к конкретной доктринальной религии превращается в этническую или культурную идентичность и вызывает мысли и стремления, свойственные коалиционной психологии, включая четкое разделение на приверженцев и посторонних, определение коллективных целей группы, убеждение, что удача чужаков — это неудача для своих, пристальное слежение за верностью других членов группы, попытки удерживать от выхода из нее, сделав его очень затратным, и т. д. Религиозная тематика обеспечивает удобные темы для моральных построений, в центре которых оказывается осуждение тех, кто, например, ест «нечистую» пищу или предается «грязным» занятиям. Отношения между группами могут принимать форму моральных крестовых походов, в центре которых — опасности, исходящие от других групп или от их деятельности.

Возникает искушение рассматривать религиозную рознь и насилие через призму идей и экстремизма, считать, что конфликты и вспышки насилия возникают из-за того, что люди придерживаются экстремистских убеждений, например религиозных учений, поощряющих насилие, или потому, что религиозные институты не допускают обсуждения своих учений, воспитывая «роботов», готовых атаковать неверных. Однако то, что мы знаем о коалиционной психологии, предполагает противоположное объяснение: люди ищут в коалициях силу и сплоченность, а религиозные темы, которые будут работать на моральную вербовку, интуитивно выбирают при необходимости. Узкие места стандартного подхода, в соответствии с которым причина экстремистского



поведения усматривается в чрезмерной приверженности религиозным взглядам, становятся очевидны в тех случаях, когда поведение невозможно оправдать доктриной. До некоторой степени это относится ко всем религиозным организациям, а наиболее заметно на примере насилия, проявлявшегося буддистами против небуддистов в Таиланде, Мьянме и особенно Шри-Ланке. В Шри-Ланке буддийские институты на протяжении XX в. постепенно усвоили националистическую и этноцентрическую риторику, некогда возникшую как ответ на колониальное господство<sup>53</sup>. Со временем начались многочисленные бунты, когда буддийские монахи и миряне требовали ввести ограничения для мусульман и других религиозных меньшинств в Шри-Ланке и даже призывали разрушать мечети<sup>54</sup>. Это особенно удивительно на фоне акцента на сострадании и ненасилии в большинстве буддийских учений, которые были парадоксальным образом использованы в идеологизированной попытке оправдать насилие как защиту религиозной идентичности<sup>55</sup>.

Динамика создания коалиций объясняет выбор тем для объявления крестовых походов, а также конкуренцию в обществе, которая ведет к экстремизму. В ситуации острой коалиционной конфронтации люди стремятся контролировать приверженность других общему делу и демонстрировать свою собственную. Некоторые повышают ставки, развязывая конфликт: затратный и зрелищный конфликт убедительно демонстрирует приверженность одних и делает все более затратной такую возможность для других.

Коалиционный путь также наиболее важен с точки зрения политических последствий. Примером может служить изменение отношений между мусульманскими общинами Европы и коренным населением, которое зафиксировал антрополог Джон Боуэн<sup>56</sup>. В течение некоторого времени государственные власти и группы мусульман в Великобритании и Франции стремились (и в значительной мере преуспели в этом) создавать институты, представляющие особые интересы мусульман в политическом процессе<sup>57</sup>. В то же время отношения между группами значительно осложнились. Многие мусульмане, при поддержке официальных пред-

ставителей или без таковой, выступали за более явное утверждение своих ценностей в публичном пространстве. Коренным населением Великобритании и Франции, двух европейских оплотов массовой религиозной индифферентности, это воспринималось как шокирующее вторжение. В обеих странах ислам теперь считается по своей природе коалиционным, и поэтому все более распространёнными словесными характеристиками сложившейся ситуации становятся «угроза» или «распространение заразы»<sup>58</sup>. В процессе этнификации, то есть признания категорий индивидов в качестве групп с общими целями и единством действий, создается ситуация, которая ныне широко воспринимается как антагонистическая, непримиримая схватка за контроль над жизнью общества.

Не следует считать эти три пути исчерпывающим описанием того, как человеческий разум может работать с религиозными представлениями. Также не следует считать эти три пути альтернативными или единственно возможными вариантами будущего. Они могут сосуществовать в одном месте и даже в одном сообществе. Различие между ними лежит в индивидуальных познавательных процессах, вследствие которых религиозные представления могут восприниматься как более или менее занимательные выдумки (индифферентность), как способ самосовершенствования (духовность) или как основа для групповой солидарности и межгрупповой враждебности (коалиционность). Основываясь только на когнитивных факторах, невозможно предсказать сравнительные перспективы этих трех направлений. Мы можем быть уверены только в самых общих вероятностных суждениях — например, что рост безопасности благоприятствует безразличию к религии, что для возникновения интереса к духовности требуется определенный уровень процветания, что стягивание в коалиции — одна из мощнейших сил, влияющих на взаимоотношения в обществе.

## ЧТО ТАКОЕ ЕСТЕСТВЕННАЯ СЕМЬЯ?

*От секса к родству и доминированию*

является ли нуклеарная семья «естественной», фундаментальной ячейкой общества? Вместо того чтобы пытаться ответить на этот уведящий нас далеко в сторону вопрос, поставим другой: должны ли мужья жить со своими женами? Или такой: принадлежат ли дети к той же семье, что и отец? Во многих местах ответом на оба эти вопроса будет: «Конечно, нет». Эти экзотические ответы показывают, насколько различными могут быть культурные нормы. Потом, уже более сдержанным тоном, антропологи добавляют, что в некоторых отношениях человеческие общества очень похожи: например, во всех человеческих группах обнаруживается более или менее выраженное доминирование мужчин, а биологические отцы повсюду сохраняют какую-то связь со своими детьми; словом, похоже, что у всех форм семьи имеются общие черты.

Такие противоречивые факты подпитывают бесконечные споры о природе семьи. Одни утверждают, что специфические нормы семейной жизни являются «естественными» и поэтому, по их мнению, обязательны везде и для всех, а другие видят в любом упоминании человеческой природы хитроумную попытку легитимизировать вполне конкретные социальные нормы. Эти споры только сбивают с толку и вносят все больше путаницы, поскольку опираются на представления о «естественном» и «культурном». Лучший способ не дать себе увязнуть в этих дебатах — рассмотреть, к каким именно возможностям и предпочтениям привел нас естественный отбор в ходе эволюции. Начав с генов и секса, антропологи получили возможность поставить важные вопросы, которые обычно оставались загадочными и неразрешимыми:

- Какие формы семьи приняты в различных сообществах? Есть ли общества, где отсутствует институт семьи?
- Во всех ли человеческих группах имеется какая-то форма брака? Почему эти институты существуют?
- Почему возникает гендерное доминирование? Универсально ли оно? Всегда ли доминируют мужчины? Почему временами доминирование приводит к жестокому угнетению?

### Есть ли у других народов «семьи»?

Женатые мужчины западноафриканского народа сенуфо не живут со своими женами. Они посещают их по вечерам. Приносят немного деликатесов, проводят с женами некоторое время, а потом возвращаются в семейный дом, в привычное общество братьев, сестер и прочих родственников. Общество, которое создали сенуфо, — матрилокальное, в нем полагается жить в материнской группе. Это также и матрилинейное общество, где дети — члены материнской, а не отцовской группы. Такое устройство — не самый частый вариант структуры родства, но и не редкий. Возьмем жителей островов Тробриан, описанных отцом современной антропологии Брониславом Малиновским. Тробрианцы также признают родство по материнской линии. Дети, достигнув ранней юности, проводят некоторое время с отцами, но затем должны примкнуть к роду дяди по материнской линии, сначала на время церемоний присоединения к роду, а позже — уже как полноправные совершеннолетние члены группы<sup>1</sup>. Отметим, что матрилинейное общество — это не матриархат. Тот факт, что происхождение считается по материнской линии, не означает, что матерям принадлежит власть. В матрилинейных, как и в других родовых общинах, высшая политическая власть — это прерогатива мужчин-старейшин. Поэтому в политическом смысле точнее было бы сказать, что дети становятся членами группы брата своей матери.

Эти случаи выявляют простую проблему. Обычно, особенно в современных обществах западного типа, мы используем слово «семья», имея в виду пару взрослых и их детей, живущих совмест-

но, — эту форму также называют «нуклеарная семья». Иногда мы говорим о «большой семье», в которую входят бабушки, дедушки и кузены. Но что считать семьей у народов сенуфо или тробрианцев? Очевидно, что мы не можем применить к ним западную концепцию нуклеарной семьи и сказать, что у этих народов мать, отец и их дети каким-то образом составляют группу, семью. У них нет общей собственности, они не живут вместе и, с точки зрения соплеменников, даже не составляют ячейку общества. Мать принадлежит к своему роду, вместе со своими дядьями по материнской линии, матерью, бабушкой, тетками по материнской линии и их детьми. Точно так же и отец принадлежит к той же группе, что его мать, братья матери и т. д. В этих обществах нет группы, в которую одновременно входили бы муж и жена. Ни нуклеарная, ни большая семья здесь не обнаруживаются. И вообще нельзя сравнивать «семьи» в разных культурах, потому что во многих местах этот термин не имеет смысла. Было бы трудно определить, где семья начинается и заканчивается. Поэтому антропологи мудро решили совсем отказаться от термина «семья»<sup>2</sup>.

В самом деле, если слишком сосредотачиваться на семье, можно не заметить гораздо более важный и интересный факт, касающийся большинства человеческих обществ, — первостепенное значение родства как организующего принципа. Это ясно видно по тому факту, что большинство племенных общин состоят из кланов или родов, осознающих общность происхождения. Чаще всего встречается патрилинейная система, когда дети относятся к группе своего отца и его братьев, а мать и ее родственники — к другой группе. Патрилинейные системы, часто сопровождаемые патрилокальным расселением, — наиболее распространенная форма социальной организации. Существуют и более сложные системы, например билинейные, когда каждый человек принадлежит к двум группам и отслеживает родство по двум родительским линиям, а также другие варианты родства.

У этих людей нет «семей», но всю их жизнь определяет родство. От времен охотников-собирателей и небольших общин земледельцев до возникновения аграрных цивилизаций и империй

люди жили в обществах, в большой степени выстроенных вокруг родственных связей. Генеалогические различия определяли, с кем индивиду суждено жить, с кем разделять ресурсы или обмениваться ими, кому над кем властвовать, с кем можно вступать в брак и, конечно, что можно унаследовать. Нам, привыкшим к тому, что в современных массовых обществах генеалогические связи простираются очень недалеко, трудно представить пронизывающую все природу родственных связей.

Традиционно подход антропологов к проблемам родства основывался на аксиоматическом разделении «социальных» аспектов семьи и системы брачных обменов — с одной стороны, и того, что называли «биологическими» аспектами родства, — с другой<sup>3</sup>. Этот разделяющий подход, при котором факты, касающиеся человеческой эволюции, изымались из человеческой культуры, выглядит весьма странно — и если мы применим его в буквальном смысле, то не сможем понять, как в действительности функционируют брачные и родственные связи<sup>4</sup>. Вот несколько примеров.

В матрилинейных обществах часто возникает напряженность между претензиями на родство по материнской линии — с одной стороны, а с другой — на родство через брак и по отцовской линии. Иначе говоря, мужчина располагает политическим влиянием на детей своей сестры и считает ее детей членами своего рода. Но он может хотеть оказывать помощь и поддержку своей жене и детям, даже если они принадлежат к другой социальной группе. Антрополог Мейер Фортес описывает такую напряженность у народа ашанти в Гане, отмечая, что люди «очень озабочены этой проблемой и беспрестанно ее обсуждают»<sup>5</sup>. По мере того как власть концентрируется в руках у мужчин, они действуют в интересах собственных племянников и племянниц и руководят их группой, членами которой никогда не станут их собственные дети. Эта напряженность постоянно ощущается в матрилинейных и особенно остро — в матрилокальных группах. Поэтому браки в матрилинейных группах оказываются менее прочными, чем в патрилинейных.

Этот случай иллюстрирует очень важный момент: многие системы родства и брака не являются гармоничными системами норм и понятий, внутри которых каждая часть имеет смысл по отношению к другим частям. Напротив, во множестве мест родственная организация представляет собой неустойчивый компромисс между разнонаправленными мотивациями и нормами.

Еще один пример такого неустойчивого равновесия — полиандрические группы, редко встречающиеся сообщества, где у женщины может быть несколько мужей. Например, в высокогорных долинах Тибета или на Маркизских островах подобная практика связана с интенсивной обработкой маленьких земельных участков в неблагоприятных условиях. Сыновья, выросшие в одной семье, совместно используют унаследованный клочок земли, остающийся устойчивой экономической единицей. Так полиандрический брак решает проблему раздела наследства, ради чего в других краях отказывают в наследстве всем детям, кроме одного. Есть экономическая целесообразность в том, что братья остаются вместе в тех местах, где сельскохозяйственная экспансия невозможна, а мужской труд пользуется спросом<sup>6</sup>.

Случаи полиандрии — не следствие возросшей власти женщин, которые обзавелись несколькими мужьями. Скорее, это ситуация, когда несколько мужчин настолько ограничены в выборе, что соглашаются делить одну жену. Антропологов долгое время занимала полиандрия, поскольку казалось, что она противоречит необходимым для эволюции распространению и размножению. Кажется, что система, при которой несколько мужчин разделяют репродуктивный потенциал женщины, неизбежно приведет к демографическому спаду. На самом деле это не так, в основном из-за большой доли незаконнорожденных<sup>7</sup>. Но даже если полиандрия и совместима с демографической экспансией, она определенно добавляет свою долю проблем. Женщины, которые не могут найти группу мужей, оказываются в приниженном положении. Кроме того, полиандрия приводит к конфликтам из-за отцовства. В норме все дети должны считаться общими отпрысками группы отцов. Но реальность оказывается сложнее, потому что люди

часто могут определить настоящего отца. К примеру, народы, относящиеся к языковой группе ньянджа, ожидают, что связи между настоящим отцом и его детьми окажутся особенно близкими и братья и сестры от одних родителей (сиблинги) будут ближе друг другу, чем единоутробные<sup>8</sup>. И это еще раз подтверждает тот факт, что система родства может быть полна внутренних напряжений и противоречий. На самом деле ни в одной из тех местностей, где принята полиандрия, нет довольных этим институтом. Когда тибетцы находят работу в долинах и покидают свои изолированные плато, они быстро оставляют эту практику<sup>9</sup>.

И вновь эти примеры противоречат старому исходному предположению антропологов, что в каждом обществе имеется набор логично связанных культурных ценностей или норм, которые обретают смысл в сочетании друг с другом и дают людям представление о генеалогических ролях (мать, брат, сестра и т. д.) и о том, как те соотносятся друг с другом. Антропологи и историки давно начали утверждать, что никакой естественной семьи не существует. Но они часто заменяли один миф другим, утверждая, что у каждой группы людей или общества есть своя последовательная модель семьи или системы родства. Это не более чем заблуждение. Во всех группах локальные родственные и семейные практики представляют собой компромисс между различными личными и межличностными предпочтениями. Например, матрилокальная система всегда подразумевает некоторое напряжение, потому что включенные в нее мужчины ценят вложения в собственный род, которые им ближе (фактически вдвое ближе), чем род сестры. Патрилокальная система также компромиссна, поскольку замужней женщине приходится налаживать сотрудничество с неродными ей родственниками мужа и воздерживаться от поддержки со стороны собственной группы.

Но эти примеры также показывают, что традиционная сегрегационистская установка, согласно которой представления и мотивы людей зависят от «их культуры», а культура, о которой идет речь, не может быть связана с «биологией», просто непоследовательна. В самом деле, хотя антропологи часто заявляют о таком



разделении в учебниках и теоретических трудах, на практике сегрегационистские заповеди похвальнее нарушить, чем соблюдать. Описывая, как реально работают родственные связи, антропологи обычно исходят из основанных на здравом смысле предположений, что отец скорее будет стремиться к благосостоянию своих, а не чужих детей, а муж не захочет делить свою жену ни с кем, даже со своими братьями.

Но здесь возникают свои проблемы. Чувства и предпочтения, которые мы считаем самоочевидными, как раз и не должны казаться столь очевидными исследователю. С какой стати отец должен ставить собственных детей выше детей своей сестры? Почему мужчины не склонны делиться женами? Как я уже не раз говорил, большое преимущество эволюционного подхода состоит в том, что через его призму эти привычные факты предстают странными, требующими объяснения. Проблемы родства можно объяснить, только если мы рассмотрим, как родственные отношения складывались в ходе естественного отбора.

### **Витки эволюции человека**

Изменения, которые претерпела человеческая эволюционная ветвь за последние примерно два миллиона лет, объясняют современные подходы к воспроизведению потомства, заботе о детях и существованию социальных групп. Это сложная история, потому что в ходе развития человечества несколько эволюционных процессов происходили одновременно, усиливая или ослабляя друг друга.

Чтобы распутать эти многочисленные причинно-следственные связи, позвольте начать с возникновения охоты. Постепенное развитие охоты оказало огромное влияние на эволюцию человека, поскольку дало людям возможность лучше питаться, обеспечив их не только большим количеством калорий, но также жирами и белками, которых меньше в составе растений. Доступ к более разнообразной пище позволил развиться более крупному мозгу с более сложными когнитивными возможностями, так что мозг

человека современного анатомического облика вдвое больше мозга предшествовавшего ему *Homo habilis*. Питание здесь критически важно, поскольку мозг требует энергии больше всех других органов. Но почему мозг стал усложняться? Среди многих факторов — установление социальных отношений. Сложно устроенный мозг позволял отслеживать социальные связи, что способствовало более эффективному сотрудничеству людей<sup>10</sup>. Кроме того, более крупный мозг делал более эффективной охоту, особенно на крупных животных — оленей, мамонтов, добыча которых требовала от охотников сбора и накопления больших объемов информации о поведении потенциальной добычи и выработки совместных приемов, позволяющих преодолеть внутренние страхи. Удачная охота давала питательные вещества, которые способствовали развитию мозга, позволяющего лучше охотиться. Это первый из многочисленных примеров положительной обратной связи в эволюционном процессе.

Но большой мозг означает и большую голову. Здесь естественный отбор наткнулся на физическую преграду. Из-за устройства человеческого таза, позволяющего нам перемещаться на двух ногах, родовые пути ограничивают размеры головы новорожденного. Конечно, имеется немало возможных эволюционных способов преодолеть эту проблему. На деле же все закончилось тем, что ранние хомо стали рожать не до конца выношенных младенцев, так сказать, не полностью готовых к жизни, чтобы они успели появиться на свет прежде, чем их голова станет слишком большой.

Это значительно ограничило возможности людей, поскольку дети появлялись беспомощными и долго достигали состояния зрелости. Слабым отпрыскам необходима значительная поддержка родителей, в частности в виде грудного вскармливания, так что на протяжении значительной части своей взрослой жизни женщины были или беременными, или кормящими, что ограничивало их участие в охоте. Но и после отнятия от груди детям все еще требуется интенсивная забота и защита, что также ограничивает возможности женщин добывать еду. Однако все ограничения компен-

сируются тем, что с появлением охоты становится доступна более питательная пища — мясо.

Еще одна положительная обратная связь возникла с появлением практики приготовления пищи: использование огня разрушало клеточные стенки растений, снижало их ядовитость, а также размягчало мясо. Вероятно, сочетание этих факторов ускорило эволюцию мозга, и не только из-за повышения питательности пищи, но и из-за того, что снизилась необходимость в ее интенсивном переваривании<sup>11</sup>. Как предположила антрополог Лесли Айелло, эволюция мозга и пищеварительной системы взаимосвязаны. Мозг — высокочувствительный орган: составляя всего около 2% от массы тела, он потребляет около 20% всей энергии организма. Увеличение этого органа у ранних людей могло произойти только за счет снижения энергозатрат на столь же высокочувствительную пищеварительную систему. И действительно, кишечник современного человека не такой сложный, как у других приматов<sup>12</sup>.

Женщинам дорого обошлась беспомощность детей. Отчасти помогла взаимопомощь. Как отметила антрополог Сара Хрди, грудное вскармливание стало до некоторой степени групповым делом, поскольку многим женщинам, родственницам и не родственницам, приходилось совместно присматривать за детьми и защищать их<sup>13</sup>. Связанным с этим важным эволюционным событием стало появление менопаузы. В отличие от других приматов, женщины способны надолго пережить свой фертильный возраст — особенность, давно озадачивавшая биологов-эволюционистов. За счет более продолжительной жизни и менопаузы появились бабушки, то есть женщины, которые могли вкладывать больше времени и сил в выращивание внуков, а не рожать еще детей. Факты, касающиеся эволюционной роли менопаузы, пока не столь ясны, как нам хотелось бы, но это физиологическое новшество, по-видимому, создало еще один адаптационный цикл. Маленькие дети требовали лучшей защиты, на них уходило больше сил, а матери могли предоставить им все это, только располагая дополнительной помощью, которая позволяла им рожать больше беспомощных младенцев и дольше их вскармливать.

## Возникновение пар

Критическим эволюционным изменением стало возникновение супружеских пар, тесного союза между мужчиной и женщиной для рождения и воспитания детей. Во всех человеческих сообществах между мужчиной и женщиной существуют такие устойчивые предсказуемые связи, которые характеризуются «монополией» на половое размножение, совместными вложениями в потомство, а также безусловной взаимовыручкой и совместным использованием ресурсов<sup>14</sup>. И хотя все это нам знакомо, и именно потому, что знакомо, мы должны помнить, насколько необычным является это возникшее в ходе эволюции поведение. Верно, что и голубям не чуждо семейное счастье — на самом деле многие птицы образуют устойчивые пары для воспроизведения потомства, — но в таксономическом отношении они очень далеки от нас. У высших приматов, ближайших родственников людей, самки сами добывают пищу для себя и своих детенышей, и это одинаковое поведение в самых разных репродуктивных системах — от гаремов горилл до промискуитетных групп шимпанзе.

Человеческие пары необычны и в других отношениях. Во-первых, их связь часто поддерживается сильным чувством привязанности или взаимной привлекательности партнеров, а также интуитивным чувством солидарности. Антропологи наблюдали различные формы романтической привязанности и даже страсти в самых разнообразных сообществах, так что такого рода чувства определенно не являются «западным изобретением»<sup>15</sup>. Частота, с которой любовь и брак совпадают, сильно различается в зависимости от места и, конечно, в зависимости от конкретного брака. И все же чувство общей судьбы, солидарности партнеров исключительно и отличает нас от всех других приматов.

Во-вторых, парный брак, помимо двух главных участников, включает и других людей. Например, союз Виктории и Альберта создает социальные связи между родственниками Виктории и Альбертом, так же как и между родственниками Альберта и Вик-

торией. Иначе говоря, в ходе человеческой эволюции появились не только супружеские пары, но также и некровные родственники. В самом деле, во многих человеческих группах родители и родня фактически участвуют в подборе подходящих партнеров для прочных союзов — это верно для многих племен охотников-собираателей, для всех земледельческих и многих современных сообществ<sup>16</sup>. Этот факт до глубины души поразил бы антрополога-шимпанзе. Другим видам никакие некровные родственники не известны.

В-третьих, отцы активно интересуются своими детьми и эмоционально привязаны к ним, оберегают и заботятся о них<sup>17</sup>. Отцы защищают своих детей и обеспечивают их ресурсами, во многих культурах они еще и играют с ними и повсеместно на протяжении многих лет интересуются их благополучием. Рождение ребенка сильно меняет побуждения отца и отражается на уровне его нейрофизиологических и гормональных процессов — отцовство в буквальном смысле перестраивает мозг мужчины<sup>18</sup>.

Эти общие черты моногамных браков имеют значение в свете описанных выше эволюционных положительных обратных связей. Беспомощным детям требуются большие усилия со стороны родителей, и из-за этого женщины не в состоянии добывать столько пищи, как до рождения ребенка. В такой ситуации матери, которые смогли гарантировать себе стабильное обеспечение со стороны мужчины, оказываются в лучшем положении по сравнению с теми, кому это не удалось.

Обычно возникновение моногамии у людей объясняли простым обменом, в котором женщины предлагали мужчинам возможность (как правило, исключительную) секса в обмен на стабильное обеспечение, в частности, той «дорогой» высококалорийной пищей, добыть которую у женщин было меньше возможностей, например мясом<sup>19</sup>. Эта модель, первоначально получившая название «еда в обмен на секс», вызвала много критики. Антропологи отмечали, что в диете современных охотников-собираателей пища, добытая на охоте, занимает не такое важное место. Кроме того, во многих таких общинах действуют строгие нормы, обязывающие охотника делиться добычей со всеми, и потому женщина

едва ли может ожидать особых приношений от своего мужчины. Наконец, ребенку питательные вещества нужны постоянно, а охотничья добыча — это пиры от случая к случаю. Добыть крупного зверя стремятся скорее ради престижа, чем в целях эффективного снабжения продовольствием<sup>20</sup>.

Возможно, эта критика преувеличена. Отдача от охоты у современных охотников-собирателей действительно невелика, но это связано с тем, что под давлением развитого земледелия эти народы вытеснены в менее продуктивные районы. Кроме того, нормы, требующие от охотников делиться, вовсе не исключают фаворитизма. Во многих общинах охотников-собирателей и сейчас скажут, что нужно делиться со всеми членами группы, но на реальном распределении добычи будут сказываться индивидуальные пристрастия. Наконец, похоже, что для наших предков мясо действительно было важнейшим ресурсом. Даже если оно обеспечивало малую часть необходимых калорий, с мясом в организм поступали жиры, белки и другие питательные вещества, необходимые для развития мозга<sup>21</sup>.

В древнем разделении труда присутствовала очевидная экономическая рациональность: представители обоих полов больше вкладывались в то, что давало им сравнительные преимущества. Конечно, женщины могут охотиться (и иногда так и делают), но мужчины в среднем более продуктивные охотники. Мужчины могут собирать и обрабатывать пищу (и часто делают это), но в этом они не продуктивнее женщин. Соображения экономической целесообразности предполагают, что основанное с учетом этих факторов разделение труда будет выгодно обеим сторонам<sup>22</sup>. Естественно, это разделение не требовало от сторон прямого обсуждения. Но пары, эффективно делившие между собой обязанности, действовали продуктивнее и потому оказывались лучше приспособленными.

Верно, однако, что формула «еда в обмен на секс» — узкое и вводящее в заблуждение описание этого разделения труда, потому что дело не только в мясе и не только в сексе. Главное, что давал партнерше мужчина, — это защита от других мужчин<sup>23</sup>. Благо-

получию женщины всегда угрожает насилие, похищение и в особенности инфантицид — сравнительные данные показывают, что для самок многих биологических видов все это реальные опасности<sup>24</sup>. Эти же опасности присутствуют и в человеческих сообществах из-за конкуренции между мужчинами за доступ к женщинам, особенно в контексте межплеменных войн, которые, как правило, включают похищение женщин из враждебной группы (и могут разгораться именно из-за этого). В современных обществах другие мужчины также представляют собой немалую опасность для женщин, а защита от них считается частью мужских обязанностей в паре.

В ответ на это женщина предоставляет партнеру... Но именно здесь формула «еда (или что-то еще) в обмен на секс» вводит нас в заблуждение, потому что секс — далеко не единственное, что предоставляет женщина в этом обмене, и это требует разъяснения. Участие мужчин в стабильных моногамных союзах закреплялось в том случае, если оказывалось эволюционным преимуществом. Любые вложения в детей, от защиты их от врагов до обеспечения пищей и ухода за ребенком, повышают приспособленность вида, поскольку увеличивают вероятность выживания потомства. Вот почему родительские вложения столь велики. Но здесь может возникать неожиданное препятствие, а именно неуверенность в отцовстве. Мужчины не могут быть уверены, что все предъявляемые им дети их собственные, и мужчина, защищающий и обеспечивающий детей другого мужчины, фактически работает против передачи своего генетического материала. Можно ожидать, что любые гены, ведущие мужчину к такому поведению, будут исключаться отбором. Напротив, любые гены, подвигающие мужчин к избирательности своего родительского участия, к защите и помощи только тем детям, которые с большей вероятностью окажутся их собственными, получают преимущество в отборе. И мы видим, что у самцов многих биологических видов можно обнаружить признаки таких предпочтений и способности к определению отцовства или увеличению его вероятности<sup>25</sup>. Люди в этом отношении не составляют исключения<sup>26</sup>. Поэтому нахождение в составе

устойчивой пары меняет мотивацию мужчин — от простого поиска сексуального контакта до стремления удостовериться, что женщина не ищет эти контакты где-то на стороне, что, как мы увидим, может объяснить некоторые аспекты доминирования в отношениях полов.

### Стандартная модель желания

Женщины, подобно самкам многих видов лягушек, склонны предпочитать партнеров с глубоким низким голосом, а не с тихим тенором<sup>27</sup>. Мужчины, словно самцы рыбок-бычков, питают слабость к партнершам с нежной сияющей кожей<sup>28</sup>. Но привлекательность — это нечто большее, чем облик и голос, даже среди людей, и поиск смутного объекта желания требует от нас сложных расчетов, в отношении которых мы остаемся в блаженном неведении. Характер этих расчетов в значительной мере объясняется возникшей в процессе эволюции положительной обратной связью, которая привела к появлению беспомощных младенцев, заботливых отцов и устойчивых пар.

Сексуальные предпочтения, как и многие другие поведенческие реакции, сами по себе ничего не значат, их можно понять только в контексте эволюции, как впервые заметил родоначальник исследований в этой области Дон Саймонс. Из достаточно точной модели, описывающей условия, в которых жили наши предки: что женщины требовали от мужчин, как разделялись обязанности в паре, как удовлетворялась потребность в энергии, позволяющей выкормить жизнеспособного ребенка, каковы были экологические условия в плейстоцене и т. д. — можно вывести оптимальную модель отношений полов в процессе эволюции. Затем, проверив эти модели, исследователи могут открыть неизвестные прежде устойчивые черты репродуктивных стратегий человека и объяснить уже хорошо известные<sup>29</sup>. Антропологи и психологи накопили такое количество сведений о сексуальных предпочтениях и о том, как они сказываются на выборе партнера, что один только обзор



этой темы растянется на целую книгу, и такие книги уже написаны и изданы<sup>30</sup>.

За последние три десятилетия психологи и антропологи, исходя из этих эволюционных гипотез, провели огромное количество исследований на материале разных культур и в разных климатических зонах. Этот огромный массив работ показал, что концепция приспособленности объясняет многие наши предпочтения при выборе партнера и даже позволяет предвидеть некоторые весьма необычные их варианты. Выбор партнера — весьма тонкая операция, выполнение которой требует большого набора сложных алгоритмов.

Почему они оказываются сложными? Первая причина в том, что выбор партнера происходит «у верхней границы возможного» (at the margin). С точки зрения генетической приспособленности важно не просто привлечь хорошего партнера, а заполучить лучшего из возможных. В результате критерии привлекательности будут смещаться в сторону внимания к небольшим отличиям между отдельными людьми, определения основных ожидаемых черт и особого внимания к отклонениям от этих ожиданий. Так, мужской голос, как правило, оказывается привлекательным для женщины не из-за своей глубины, а потому что он глубже среднего, что предполагает наличие некой ментальной системы, определяющей это среднее. Точно так же мужчины предпочитают не просто женщин с гладкой кожей, но с кожей более гладкой, чем в среднем по выборке, и это среднее, разумеется, определяется в соответствии с местными условиями. Критерии физической привлекательности, обнаруживаемые во всех человеческих культурах, такие как гладкая кожа у женщин, квадратная челюсть у мужчин или симметричное лицо у обоих полов, оказались очень удобными ключами к не наблюдаемым непосредственно, но важнейшим генетическим и физиологическим качествам. Вместе с тем, с точки зрения индивидуума, в этих качествах важны именно отклонения от среднего значения<sup>31</sup>.

Вторая причина сложности связана с тем, что различные критерии выбора партнера часто не зависят друг от друга. Поскольку

женщины ждут от мужчины одновременно и обеспечения, и защиты, можно предположить, что они сочтут привлекательным полный набор различных качеств. Например, социальный статус входит в число женских критериев мужской привлекательности, но не учитывается мужчинами при оценке женской привлекательности<sup>32</sup>. Поскольку ожидается, что мужчины будут обеспечивать свое потомство, важными мужскими атрибутами являются изобретательность (более высокая вероятность, что кандидат найдет ресурсы) и щедрость (что он ими поделится). Что касается защиты, то привлекательными будут мышечная масса (потенциал для побед в схватках), а также некоторая агрессивность (воля реализовывать этот потенциал) и избирательность агрессии. Исследования показывают, что женщины действительно учитывают оба эти критерия, оценивая потенциальных партнеров<sup>33</sup>. Но эти два критерия привлекательности (а есть еще много других) могут быть не слишком прочно связаны между собой, поэтому расчеты при выборе включают оценку разнообразных других факторов, что усложняет необходимость для этого вычислительную машинерию.

Третья причина сложности алгоритмов выбора состоит в том, что при выборе партнера соединяются два вида предпочтений, порожденных соответственно естественным и половым отбором. С точки зрения естественного отбора люди должны предпочитать партнеров, с которыми более вероятно получить здоровое и приспособленное потомство, что объясняет большую часть упомянутых мною выше предпочтений. Но существует также и половой отбор, связанный с неравными затратами полов при производстве потомства. У большинства видов млекопитающих размножение обходится самкам куда дороже, чем самцам. Возможность хотя бы раз принести потомство означает для самки затраты на беременность и выкармливание, необходимость направить немалую часть жизненно необходимых ресурсов на детенышей.

Кроме того, поскольку беременность и выкармливание требуют времени, никакое размножение в этот период невозможно. Затраты самцов значительно ниже и включают поиски самки, что может обернуться жестоким соперничеством между самцами, энергию,

необходимую для выработки спермы, и, конечно, затраты на половой акт. В результате самкам приходится быть гораздо разборчивее самцов, поскольку цена ошибки для них выше. Вот почему, как отмечал Дэвид Басс, еще один пионер в этой сфере, повсюду секс воспринимается как нечто, что мужчины хотят получить, а женщины могут дать<sup>34</sup>.

Половой отбор — следствие выбора, который делают самки, и проявляется он в развитии у самцов тех признаков, приспособительная функция которых состоит в том, чтобы соответствовать предпочтениям самок и таким образом увеличивать для самца вероятность быть избранным. Экстравагантные павлиньи хвосты или яркое оперение самцов других птиц — это признаки, возникшие потому, что самки предпочитали их небольшим хвостам и скромному оперению<sup>35</sup>. Однако порой самки хотят слишком многого. Павлиньи хвосты тяжелы, а яркое оперение затрудняет маскировку, так что наиболее сексуально привлекательные особи могут не испробовать плодов своей красоты, пав под ее тяжестью или став жертвой хищников. Поэтому у самцов может развиться поведение, идущее вразрез с естественным отбором, подвергающее самца опасности. Этой гипотезе соответствуют многие типы мужского поведения, не приносящие прямой выгоды, — демонстративная храбрость, умение терпеть боль и т. п. В качестве примера приведем занятия банджи-джампингом, прыжки с высоты с использованием эластичного каната. Это развлечение возникло из распространенного у жителей Меланезии испытания мужества, когда мужчины забирались на тридцатиметровые вышки и бросались с них вниз с привязанными к лодыжкам веревками, которые должны были остановить падение прямо перед землей. Половой отбор предполагает, а наблюдения подтверждают, что мужчины будут стремиться к таким демонстрациям, а женщины будут чувствительны к проявляемым при этом качествам. Но возникшие в процессе полового отбора свойства связаны не только с бахвальством. На половой отбор влияет также и предпочтение самками тех самцов, которые смогут не только защитить их, но и обеспечить и защитить потомство — вот почему мужчины стремятся

продемонстрировать не только силу и властность, но и преданность<sup>36</sup>.

Еще одной причиной сложности выбора партнера может оказаться сочетание различных репродуктивных стратегий в поведении одной особи. Мы давно являемся видом, в основном образующим серийные моногамные пары, — наряду с исключениями, которые биологи называли «экстрапарные коитусы», или, проще говоря, внебрачными связями. Эти два аспекта отвечают двум разным путям приспособленности и двум разным наборам предпочтений. Устойчивые парные связи, о которых я упоминал выше, представляют собой долгосрочное сексуальное партнерство, взаимное соглашение, в которое входят экономическая солидарность, обеспечение со стороны мужчины, исключительность сексуальных отношений и совместные вложения в потомство. Любые признаки, делающие такое соглашение возможным и прочным, становятся предпочтительными. Вот почему во всем мире женщин влечет к мужчинам, располагающим ресурсами и готовностью вкладывать их в потомство, при условии что мужчины могут как-то выказать свою преданность. По этой же причине мужчины и женщины так внимательны к личности потенциальных партнеров. Большинство мужчин интуитивно понимают, что, показывая себя скрягами или трусами, они умаляют свою ценность в качестве сексуальных партнеров. Женщины интуитивно знают, что неразборчивость в связях в прошлом делает их менее привлекательными для мужчин, стремящихся обрести постоянную партнершу.

Но люди также вступают в непродолжительные сексуальные связи, которые очень отличаются от долговременных, поскольку требуют от партнеров сосредоточиться на том, что можно получить «здесь и сейчас». В этих условиях женщины отдавали бы предпочтение партнерам, чьи внешность и сложение отвечают представлениям о «хороших генах» с точки зрения естественного отбора (гарантия здорового потомства) и полового отбора (сексуально привлекательные сыновья, похожие на отцов, будут пользоваться большим успехом у женщин). Мужчины в этих же условиях начинают отдавать предпочтение женщинам с явны-

ми признаками фертильности (гладкость молодой кожи, фигура, напоминающая песочные часы). Именно такие сдвиги предпочтений наблюдаются у мужчин и женщин, подумывающих о краткосрочных связях<sup>37</sup>.

Наконец, предпочтения в выборе партнера и критерии привлекательности могут различаться в разное время и в разных местах, поскольку представляют собой самообучающиеся системы, реагирующие на изменения среды и позволяющие получать информацию об этих изменениях. Например, во многих местах мужчины склонны предпочитать женщин с более светлой кожей, чем в среднем по группе, но этот признак явно по-разному воспринимается в Исландии и Конго. Накопленный под кожей жирок — признак хорошего здоровья и потому в суровых условиях кажется более привлекательным, чем в благоприятных. Похожим образом признаки властности, которые могут способствовать мужской привлекательности, зависят от местных политических и социальных условий. Ораторское искусство в некоторых обществах играет ту же роль, что в других местах юмор, обладание большим количеством свиней или воинское звание. Из того факта, что сексуальные предпочтения могут меняться и различаться в разных местах, не следует, что они варьируются случайным образом. В конце концов, эти вариации завершаются выбором, который в среднем способствует повышению приспособленности в условиях, в которых мы сформировались<sup>38</sup>.

Научное изучение сексуальных предпочтений и поведения показывает, что люди обращают внимание на сотни различных признаков. Нам нет необходимости знать о них, что только к лучшему, поскольку такая сложность перегружала бы наш когнитивный аппарат. Невероятно сложный анализ, стоящий за нашими интуитивными решениями, не оставляет на них никакого следа. В большинстве случаев на уровне сознания мы отмечаем в потенциальном партнере или партнерше только приятную внешность или неотразимое личное обаяние.

Все это говорит о том, что наш основанный на здравом смысле (и в значительной мере проникший в социальные науки) взгляд

на сексуальную психологию, при котором секс считается проявлением животных инстинктов или очень простых и прямолинейных порывов, не соответствует действительности — на самом деле все здесь строится на тонких расчетах. Еще одним чрезмерным упрощением стала привычка социологов считать, что вопросы привлекательности и предпочтений относятся только к «полу», а не к «гендеру» (полагая первый более «биологическим» феноменом, чем второй). С точки зрения эволюционной психологии такое различие выглядит забавным, если не предельным упрощением. В анализе предпочтений при выборе сексуального партнера, сексуальной идентификации и поведения участвует множество систем интуитивного восприятия. Каждая из них фокусируется на конкретных типах информации и работает по своим правилам. Ученые-когнитивисты только приступают к описанию взаимодействия между этими системами, и то, что я описываю здесь, — лишь малая часть тонких и сложных расчетов, на которых основывается сексуальное поведение<sup>39</sup>.

### **Почему нас не волнует приспособленность: индикаторы**

Стремление к приспособленности многое объясняет в нашей сексуальной психологии, критериях привлекательности и побудительных мотивах нашего поведения. Вместе с тем эти объяснения часто кажутся абстрактными или контринтуитивными, поскольку ни человек, ни представители какого-либо иного вида никогда не стремятся к приспособленности, как таковой, — попросту говоря, нам нет до нее никакого дела. У нас нет никакого прибора для измерения приспособленности — механизма, который позволил бы нашему разуму рассчитать влияние различных стратегий поведения на способность произвести жизнеспособное потомство и привести наши предпочтения в соответствие с этим. За предположением, что такой механизм существует, часто кроется неверное понимание эволюционного подхода к изучению поведения, в особенности сексуального<sup>40</sup>. Здравый смысл подсказывает нам, что если бы мы в своем поведении ориентировались строго на при-

способленность, то мысль о контрацепции вызывала бы у нас отвращение, а о гомосексуальности никто бы и не слышал.

Главная причина отсутствия у нас такого механизма психики связана с тем, что с помощью имеющихся у нас органов чувств увидеть приспособленность нельзя. Грубо говоря, приспособленность — это функция относительной частоты встречаемости чьих-то генов в будущем общем генофонде. Организм не может это почувствовать. Даже если принять более простое, но менее точное понимание приспособленности как способности оставлять многочисленное потомство, это не слишком нам поможет. Чтобы оценить последствия своих действий в этом направлении, людям пришлось бы дожидаться, пока их дети смогут произвести жизнеспособное потомство. Но к тому времени корректировать свое поведение будет уже поздно.

Поэтому вместо того, чтобы пытаться оценить такое ускользающее качество, как приспособленность, люди и все прочие живые организмы оценивают заменяющие ее показатели — наблюдаемые признаки, которые можно более-менее надежно связать с приспособленностью к условиям среды. В отличие от приспособленности эти индикаторы (proxies) вполне наглядны. Например, квадратная челюсть (до некоторой степени) — зримый индикатор относительно высокого уровня тестостерона, который (до некоторой степени) связан со стремлением мужчины обрести высокий статус и защищать себя и свою подругу — и в древности, и часто в наше время такие наклонности воспринимаются как желательные. Вот почему женщины склонны считать мужчин с такими чертами более привлекательными<sup>41</sup>. Заметим, что связь между индикаторами приспособленности и приспособленностью не обязательно должна быть стопроцентно доказанной. Достаточно определенной корреляции между ними, чтобы особи, склонные считать такие индикаторы приспособленности привлекательными, в среднем с большей вероятностью передали потомству свои гены, включая те, что определяют их выбор.

Избегание инцеста — хороший пример того, как индикаторы используются нашим мышлением. Во всех человеческих культурах

люди испытывают отвращение к мысли о сексе с близкими родственниками, и многие официальные нормы усиливают это чувство, описывая ужасные последствия инцеста. В 1920-х гг. Эдвард Вестермарк утверждал, что эти нормы возникли как способ избежать вредоносных последствий секса с близкими родственниками. Инбридинг и в самом деле отрицательно сказывается на приспособленности, в основном из-за риска накопления вредных рецессивных аллелей генов, что приводит к ослаблению главного эффекта полового размножения (которое, возможно, ради этого и возникло в ходе эволюции) — перетасовке информации в генотипах с тем, чтобы постоянно изменять мишень для несметного числа патогенов, эволюционирующих быстрее, чем сложные организмы<sup>42</sup>. Большинству видов удается избежать инбридинга либо с помощью дисперсии (рассеивания) — ухода от родственников до наступления половой зрелости, либо с помощью распознавания родственников по запаху или другим чувственно воспринимаемым признакам. Люди не способны к непосредственному восприятию родства и не уходят слишком далеко от родни. А мужчины, в отличие от деревьев, не в состоянии отдать свое семя на волю ветра. Однако, в отличие от других животных, люди способны обрабатывать куда больше информации о представителях своего вида, и это позволило решить проблему. Серия исследований, проведенных Деброй Либерман и ее коллегами, показала, что имеющиеся у нас специализированные системы обучения чувствительны, особенно в детстве, к информации о людях, живущих рядом с нами, и об отношениях с ними нашей матери. (При этом могут учитываться и другие признаки, такие как внешнее сходство и даже сходство на уровне иммунной системы.) По этим данным вычисляется индекс родства, мера близости, которая, в свою очередь, влияет на сексуальную привлекательность (или, скорее, на отсутствие таковой) и на мотивацию к безусловному сотрудничеству<sup>43</sup>. Это объясняет известный по антропологическим наблюдениям факт: люди, не являющиеся родственниками, но выросшие вместе, как правило, сексуально не привлекают друг друга. Вот почему классический тайваньский обычай детских браков,



когда невеста растет вместе со своим будущим женихом, приводит к меньшему числу детей и к разводам чаще, чем обычные браки<sup>44</sup>. В подобных исключительных условиях системы определения родства дают сбой и принимают невесту или жениха за близкого родственника. Другими словами, на поведение по отношению к кровному родственнику влияет самообучающаяся система, которая на основании очень специфичной информации из окружающей среды регулирует нашу сексуальную мотивацию и альтруистические наклонности.

Нашу приспособленность смогут оценить лишь некоторые ученые спустя какое-то время после нашей кончины. Все, что воспринимаем мы, — это сведения об окружающей среде, в том числе о людях, которые могут стать для нас индикаторами приспособленности (cues to fitness). Каждый такой индикатор: выраженные интеллектуальные способности, форма тела, оттенок кожи или выигрышный облик потенциального партнера — запускает работу специализированных механизмов психики, которые прошли отбор благодаря тому, что способствовали развитию приспособленности.

### **Как окружающая среда «говорит» с нами: этапы жизненного цикла**

Немалую часть психологии сексуальности составляют самообучающиеся системы, модифицирующие наши предпочтения по мере поступления специфической информации из окружающей среды. Это может объяснять разницу в образе жизни не только групп, но и отдельных людей, обитающих в разных условиях. Изучение этих эффектов представляет собой часть теории жизненных стратегий (life-history theory), области биологии, исследующей выбор компромиссов (trade-offs) на протяжении жизни. В любой момент живой организм должен правильно распределить имеющееся у него ограниченное количество энергии между такими далекими друг от друга жизненными функциями, как добыча пищи, рост и восстановление тканей, размножение, забота о потомстве. Построив моде-

ли различных жизненных стратегий, можно оценить, насколько они отвечают задаче оптимальной приспособленности<sup>45</sup>.

Время расходования ресурсов у разных классов животных сильно различается. Бабочки большую часть своей жизни проводят в виде голодных гусениц, вся энергия которых направлена на рост, и лишь потом становятся порхающими созданиями, тратящими энергию в основном на размножение. Одни млекопитающие быстро размножаются и не слишком заботятся о многочисленном потомстве («быстрые» жизненные стратегии, или r-стратегия), другие виды, живущие долго и усердно заботящиеся об относительно небольшом потомстве, следуют «медленным» стратегиям (K-стратегия). Типичный для человека характер жизненного цикла расположен ближе к «медленному» краю шкалы: людям требуется долгое выкармливание, их детство длится значительно дольше, чем у сравнимых с ними видов, наконец, мы живем и расходует энергию на протяжении долгого времени<sup>46</sup>.

В последнее время биологи указывают на индивидуальные различия в распределении энергетических ресурсов и систематически повторяющиеся связи между специфическими сигналами среды и выбором необходимой стратегии<sup>47</sup>. Одни люди, по всей видимости, следуют «быстрым» стратегиям: по сравнению с большинством они более склонны к риску, раньше начинают половую жизнь и обзаводятся потомством, детей у них несколько. Другие откладывают сексуальную активность и рождение детей, вкладывают много усилий в свое будущее и склонны избегать рисков. Эти различия проявляются и на уровне физиологии, например во времени начала менструаций у девушек, и в особенностях поведения, например в импульсивности поступков. Разумеется, шкала подобных проявлений непрерывна, и большинство людей на ней размещаются примерно посередине — между крайностями K- и r-стратегий. Далеко не всегда различия в стратегиях можно объяснить сознательным выбором — например, девушки не выбирают время первой менструации. Психолог Дэниел Неттл, проводивший долговременные исследования в одном из городов Англии, отмечал заметные различия в жизненных стратегиях, соотносившиеся с социальным ста-

тусом и влиявшие на поведение людей, в частности на их уровень доверия друг другу и ориентации на будущее<sup>48</sup>.

Жизненные стратегии частично наследуются, однако люди могут изменять свое поведение в ответ на различные (по интенсивности и по предсказуемости) воздействия среды<sup>49</sup>. При выборе нами индивидуальных жизненных стратегий очень важна обстановка, в которой проходит детство: суровые и непредсказуемые условия часто подталкивают людей к «быстрым» стратегиям, характеризующимся ранним созреванием и сексуальной активностью, ранней беременностью у женщин, а также большей жадностью и агрессивностью, что может привести к антиобщественному или криминальному поведению. Напротив, безопасная и стабильная обстановка в детские годы подталкивает людей к «медленному» краю шкалы и основательным вложениям в будущее — от инвестиций времени и средств в образование до позднего обзаведения детьми<sup>50</sup>.

Конечно, реальные комбинации выбора репродуктивных и других связанных с жизненным циклом решений гораздо сложнее, чем может показаться. Например, было бы упрощением оценивать внешние условия жизни только по критерию «суровости» — различные события, например голод, насилие или отсутствие заботы, могут по-разному повлиять на наши системы выбора<sup>51</sup>. Как показывает история, война и голод приводят к прекращению овуляции и, следовательно, менструаций у женщин, как это происходило во время голода в Голландии в 1944–1945 гг.<sup>52</sup> В менее трагических обстоятельствах такой же эффект может вызывать чрезмерная физическая активность, например интенсивные спортивные тренировки<sup>53</sup>. В обоих случаях женский организм воспринимает дефицит жировой ткани как сигнал, что рождение ребенка вряд ли будет способствовать приспособленности, поскольку энергии не хватает для беременности и грудного вскармливания. Организм женщины переключается на альтернативную стратегию, в режим, благоприятствующий выживанию, то есть активизации иммунитета, восстановлению тканей и мышечной массы. Эта связь между специфическим сигналом (нет отца) и умозаключением об услови-

ях существования (родительская забота маловероятна) — типичный пример процессов, посредством которых окружающая среда «говорит» с когнитивными системами, которые реагируют на информацию, относящуюся к приспособленности.

## Загадки брака

До сих пор мы говорили о том, как возникшие в ходе эволюции особенности психики могут объяснять наши сексуальные склонности и выбор и то, как мы реагируем на специфические условия среды. Однако есть еще один чрезвычайно важный социальный аспект сексуального и родительского поведения — тот факт, что люди, как правило, оговаривают нормы приличия, сексуальных ограничений и родительских обязанностей. Почему мы это делаем?

Лучше всего начать с брачных норм. Во всем мире люди разграничивают случайные или неформальные сексуальные отношения и соглашения (которые могут одобряться, восприниматься безразлично, не одобряться, запрещаться, считаться преступными) и более стабильные и формальные союзы<sup>34</sup>. Заключение формального союза, как правило, фиксируется публично, в присутствии других людей. Существуют разделяемые всеми взгляды на то, что каждой стороне следует ожидать от другой на такой церемонии и как они должны вести себя по отношению к остальным людям. Нарушение этих норм влечет за собой санкции. При этом, с точки зрения наблюдателя другого вида, некоторые особенности человеческих браков представляются весьма загадочными.

*Брак — это «накет» видов деятельности.* Почему в брачных союзах соединяются секс, дети, экономическая солидарность и совместное проживание? Иначе говоря, почему вы ожидаете, что станете делить еду с теми, с кем у вас секс? Почему, обзаведясь потомством, вы, как правило, совместно воспитываете своих детей, а не чьих-то еще?

*Брак — это всегда выбор между «да» и «нет».* Откуда возникает такое жесткое разделение? Союз, в котором секс увязывается с рождением детей и сотрудничеством, обычно предполагает согла-

сие или отказ, а не нечто промежуточное. Это интересно, поскольку далеко не все социальные отношения определяются так однозначно. Например, друзьями или компаньонами можно быть в большей или меньшей степени, но в браке вы или состоите, или не состоите. Даже люди, не одобряющие традиционных норм, в итоге приходят к похожим представлениям о стабильных, основанных на сотрудничестве отношениях, особенно если у них есть дети.

*Брак — это надолго.* У браков обычно нет определенного срока окончания, если не считать смерти. Это, конечно, не значит, что все союзы длятся до нашего последнего дня. Союз считается неограниченным, продолжающимся до тех пор, пока кто-то не сделает нечто такое, что положит браку конец. История знала примеры договорных браков, заключавшихся на определенный срок. Но все же это были исторические курьезы, редкость которых только подчеркивает, насколько самоочевидным и широко распространенным стало заключение брака на неограниченный срок. Это не единственная область, где люди устанавливают бессрочные отношения (вспомните о дружбе), но в данном случае эта особенность требует объяснения.

*Для брака требуется свадьба.* Почти повсюду люди отмечают заключение брачного союза, часто какими-то ритуализированными церемониями. Хотя в некоторых группах охотников-собираателей люди просто начинают жить вместе и это со временем признается окружающими, но все же в большинстве сообществ начало совместной жизни становится заметным публичным событием. Свадьбы нетрудно услышать и увидеть — обычно их празднуют как можно более шумно и красочно. Чем объяснить такие расходы и усилия?

Традиционные науки об обществе накопили огромное количество данных о брачных практиках, однако надлежащим образом этот особый человеческий феномен пока не истолкован. Например, приходилось слышать, что свадьба есть обряд перехода от одного этапа жизни к другому, перехода из числа тех, кого можно назвать в социальном смысле младшими, находящимися под опекой старших, в число полноправных членов своей группы. Но это просто описание феномена. Возьмем другой пример: мно-

гие антропологи считают, что свадьбы шумны и красочны потому, что вступление людей в устойчивый союз — это дело «общественное», интересующее далеко не только двоих и их семьи. Это, конечно, так, но, спрашивается, почему союз между двумя людьми должен интересовать еще кого-то?

Даже проницательные исследователи общества обычно принимают эти аспекты брака как должное. Например, Гэри Беккер, а вслед за ним и другие экономисты выдвигают на первый план строго экономическую модель брака, в которой могут быть точно описаны затраты и выгоды каждой стороны. Модель дает удивительно ясное описание условий, при которых люди (в современном западном обществе) готовы вступить в брак в зависимости от типа предпочтительного партнера, количества детей, которое бы оптимально отвечало их условиям, и т. д.<sup>55</sup> Но и эта стройная модель уже подразумевает, что люди хотят завести детей, хотят их воспитывать, что выживание детей для них важно, что они предпочитают делиться ресурсами со своим сексуальным партнером, а не с незнакомцами, и т. д., то есть подразумеваются все те признаки, которые я выше обозначил как загадки брака.

Некоторые аспекты брака перестают казаться странными, если поместить их в эволюционный контекст с возникновением положительной обратной связи, породившей охоту, приготовление пищи, беспомощных младенцев и разделение труда между полами. Комбинация секса, экономической солидарности и совместного воспитания детей — результат эволюции тесно сотрудничающих пар, в которых исключительность сексуальных отношений и забота отца о потомстве повышали приспособленность партнеров. Существование таких пар кажется самоочевидным, так как совпадает со сформировавшимся в процессе эволюции шаблоном партнерства. С эволюционной точки зрения объяснима и неопределенность срока таких союзов. Формирование родительской заботы требовало длительного сотрудничества между отцом и матерью. А у такого сотрудничества не может быть ограничивающего горизонта, потому что мы не знаем точно, в каком возрасте потомство можно будет считать приспособленным.

Но сами эти объяснения вызывают другой вопрос. Если люди образуют стабильные сотрудничающие пары, следуя сформировавшимся в ходе эволюции склонностям, зачем им тогда нужны брачные обычаи и свадьбы? Какой в этом смысл, если наша природа в любом случае толкает нас к формированию устойчивых пар?

Возможный ответ состоит в том, что эти нормы и отношения давали преимущество многим участникам, позволяя людям координировать свое поведение посредством общения. Рассмотрим, какие выводы можно сделать, зная, что Виктория — жена Альберта. Во-первых, их брак сообщает третьим лицам, что люди, о которых идет речь, покинули пул потенциальных партнеров. Иначе говоря, те, у кого были виды на Викторию или Альберта, теперь знают, что пришла пора поискать кого-то еще. Во-вторых, брак сообщает третьим лицам, что Виктория и Альберт имеют взаимные права, которыми не обладают другие члены группы, например на определенное количество ресурсов или на помощь, которую Альберт может получить от Виктории и наоборот или женщина от своей новой некровной родни, но не от других. Брак и в этом смысле перестраивает ожидания для всех остальных. В-третьих, брак сообщает каждому из партнеров, что они оба (по крайней мере на виду у других) готовы выполнять свои обязательства в соответствии с местными обычаями. В-четвертых, брак сообщает об этой готовности и всем остальным.

Это объясняло бы, почему люди во всем мире ожидают, что брак начнется с публичной церемонии, часто шумной и красочной, насколько это возможно. Такая яркость обеспечивает коммуникативный эффект, поскольку сообщает о личностях партнеров и природе их договора большему числу третьих лиц. Это принципиально важно, поскольку у людей супружеские связи предполагают обязанности. Каждая сторона в браке может попытаться уклониться от обязанности обеспечить какое-либо благо или услугу. С точки зрения женщины, рождение ребенка неизбежно и требует вложений, но с позиции мужчины обещание сексуальной верности — это, конечно, ставка на неведомое будущее. Потенциальные выгоды продуктивного брака в большинстве случаев недости-

жимы без жертв со стороны супругов, поскольку их предпочтения не одинаковы. Поэтому заключение брака требует честных сигналов, которые трудно имитировать. Во многих обществах браки обеспечиваются затратными условиями: например, от невесты требуется покинуть свой род, от жениха — обеспечить благосостояние невесты, продемонстрировать достаточные средства для содержания семьи и т. п.<sup>56</sup>

Публичное заключение брака укрепляет его, потому что отступничество слишком дорого обойдется в репутационном смысле. Виктория не может покинуть Альберта, а Альберт бросить Викторию, не нарушив данного при свидетелях слова и тем самым не выставив себя ненадежными людьми, сотрудничать с которыми не стоит. Это высокая цена, и иногда ее приходится заплатить, хотя в принципе она делает развод менее вероятным. Этот связующий эффект церемоний может также объяснить, почему участие в них посторонних людей выглядит естественным. В упрощенных ритуалах, принятых в западных обществах, эту функцию исполняют свидетели, шаферы и подружки невесты. В других обществах в свадьбе может участвовать целая толпа родственников. Чем больше людей становится свидетелями, тем сильнее связующий эффект.

Наконец, следствия согласования между партнерами — с одной стороны — и между ними и третьими лицами — с другой — объясняют, почему существует такая специфическая категория, как брак, и бинарное противопоставление между состоящими и не состоящими в браке как противоположность непрерывному спектру возможных отношений — от случайного секса до полного вхождения в стабильную сотрудничающую пару. Особое обозначение и бинарное противопоставление существуют, потому что согласование поведения требует, чтобы разные лица знали об этом, а обязательства требуют, чтобы они были публично зафиксированы. Ничто из этого, конечно, не требует, чтобы люди рассматривали институт брака с позиции теории игр. Люди просто считают какие-то нормы очевидными или легитимными, не пытаясь оценивать или целенаправленно менять институт брака<sup>57</sup>.



## Гендер и доминирование (I). Политический порядок

Почему мужчины руководят? Более или менее выраженная асимметрия власти между мужчинами и женщинами свойственна большинству человеческих сообществ на протяжении почти всей известной нам истории. Проявляется она по-разному. Мужчины больше влияют на коллективные дела. Кроме того, во многих сообществах у мужчин больше возможностей контролировать поведение женщин, чем у женщин контролировать мужчин. Наконец, в некоторых группах притеснение женщин принимает крайние формы, вплоть до ограничения свободы передвижения и контроля над личной жизнью, и часто к этому принуждают с крайней жестокостью.

Разумеется, в ответах на вопрос «откуда берется гендерное доминирование» недостатка нет. Нам, однако, важно не дать обзор всех гипотез, а взглянуть на поведение и возможности человека с естественно-научной точки зрения, принимая во внимание известные нам данные об эволюции человека и различиях между полами.

У мужчин больше власти в том смысле, что они более влиятельны, например, когда управляют деревенской общиной или решают вопрос о ежегодных подношениях предкам. Здесь многие авторы могут возразить, что это не доминирование, а официальная или явная власть. Есть и другая область влияния, неофициальная и непубличная, но при этом оказывающая не меньшее влияние на все, что происходит в группе. Эта форма власти опирается на личные связи, дискретные влияния, установление сетей сотрудничества — и часто управляется женщинами так же эффективно, как и мужчинами. Таковы, например, многие родовые общины, где женщины в возрасте участвуют в брачных переговорах, используя их для выстраивания или укрепления союзов с другими женщинами.

Однако в большинстве сообществ, в том числе современных, мужчины куда чаще женщин принимают публичные, официальные решения<sup>38</sup>. Мы не можем объяснять это патриархальными ценностями, авторитарными нормами или культурными традициями.

Проблема в том, что подобные утверждения неизбежно вызывают вопрос, *почему* люди приняли эти конкретные нормы или модели, — а как раз это мы и стремимся выяснить в первую очередь. Здесь перспективным подходом кажется анализ психологических основ, делающих доминирование возможным.

Мужчины руководят, но притом что факт мужского политического доминирования почти повсеместен, существуют значительные исторические и культурные вариации его проявления. За этими вариациями стоят два главных фактора — экономика и отношения между группами, но корреляции здесь отнюдь не просты. Очевидно, что начинать анализ нужно с охотников и собирателей, так как их экономический уклад и есть тот контекст, в котором развивалось человечество. Но даже там мы обнаруживаем огромное разнообразие. Народ кунг в Южной Африке, живущий в суровых условиях пустыни, занимается собирательством и практически не имеет экономических излишков и четкой политической иерархии. Женщины и мужчины имеют право голоса в общих делах<sup>59</sup>. Эта картина довольно спокойной жизни с мягкими гендерными отношениями часто рассматривается как соответствующая условиям, в которых жили наши предки. Но такой уклад вполне может оказаться исключением. В местах с более богатыми ресурсами, например на тихоокеанском северо-западе нынешних США, в группах охотников-собирателей сформировались более сложные политические системы, где на ключевых политических должностях находились мужчины. Ресурсы, сделавшие эти группы относительно богатыми, накапливались в результате мужского труда — рыболовства и торговли, отношения с другими группами также всегда контролировали мужчины. У иннуитов, где практически все ресурсы поступали от мужчин, а группы совершали набеги друг на друга, женщины почти никак не влияли на коллективные дела. В целом похоже, что политическое влияние женщин зависит от вопросов экологии и войны, а последняя постоянно грозила группам собирателей и охотников. В самом деле, сегодня даже кунг обязаны своим мирным существованием государственной власти, до появления которой им приходилось отражать набеги соседних племен<sup>60</sup>.

Если в группах охотников-собирателей политическое влияние женщин могло варьировать, то в аграрных сообществах оно резко сократилось. В них средства существования добывались тяжелым трудом, которым преимущественно занимались мужчины. Наиболее низким положение женщины было в тех обществах, где сельское хозяйство основывалось на пахоте, требовавшей мужской физической силы<sup>61</sup>. Резкое различие мужского и женского труда типично для аграрных сообществ, где мужчины обеспечивали основу существования, отвечая за поля, крупный скот и отношения с другими группами, а женщинам отводилось поддержание домашнего хозяйства<sup>62</sup>.

На протяжении всех исторических эпох в человеческих обществах действовало правило: если неравенство полов в политическом влиянии имело место, то всегда в пользу мужчин. Это положение обнаруживается в самых разных экономических и экологических условиях и появляется задолго до таких исторических сдвигов, как возникновение сельского хозяйства или больших городов.

Важный фактор — четкое разделение труда, возникшее в ходе эволюции человека. Рождение детей и забота о них требуют образования устойчивых пар, в которых мужчина обеспечивает ключевой вклад в добычу еды и защиту от других мужчин и чужих групп. Повторюсь: описывая жизнь наших предков, мы должны избегать двух одинаково опасных ловушек — идей Гоббсона «войны всех против всех» и Руссо о сотрудничестве между миролюбивыми Благородными Дикарями. Если взглянуть на факты трезво, мы увидим и интенсивное сотрудничество между группами, и потенциальные конфликты, даже войны между ними. Из этого следует, что решения, принимавшиеся мужчинами, были наиболее важны для таких социальных групп, как общины или племена, поскольку группы — это нечто большее, чем собрание индивидумов. Отсутствие политического равновесия полов поддерживалось психологическими различиями, которые могут быть связаны с тем, что политика на протяжении большей части нашей истории часто сводилась к единственному вопросу — нападать ли первыми

на группу соседей или дожидаться их нападения, а также к оценке возможности их умиротворить, в основном с помощью обмена и торговли.

Суровая реальность и значение примитивных войн в ходе нашей эволюции дают основания предполагать, что некоторые качества мужской психики могли адаптироваться к межгрупповым конфликтам. Это предположение подтверждается данными разного рода. Различия в агрессивности между мужчинами и женщинами и физическая сила, необходимая для схватки, наводят на мысли об отборе для межгрупповых силовых действий, как и о конкуренции с другими мужчинами за доступ к женщинам. Кроме того, некоторые различия между полами заставляют предположить, что мышление мужчин формировалось в условиях межгруппового соперничества. Например, в экономических играх, где люди могут вносить свой вклад в общественные блага (*public good games*), вклад мужчин больше при конкуренции между группами, чем при индивидуальной конкуренции, тогда как для женщин между этими ситуациями нет никакой разницы<sup>63</sup>. Мужской и женский ум выстраивают сотрудничество по-разному, и даже управляют им разные нейронные структуры<sup>64</sup>. В целом женщины склонны выстраивать социальные отношения прежде всего между отдельными людьми, тогда как мужчины готовы воспринимать их как отношения между группами. Мужчины и женщины могут по-разному вспоминать одни и те же события, соответственно с групповой и с индивидуальной точки зрения<sup>65</sup>. Эти отличия проявляются уже в детстве, когда девочки и мальчики в одних и тех же школьных условиях устанавливают различные типы связей — у девочек связей меньше, но они прочнее, у мальчиков больше, но они менее устойчивы<sup>66</sup>. Разница сохраняется и во взрослом возрасте, даже в деловой сфере, так как мужчины и женщины устанавливают разные типы рабочих связей<sup>67</sup>. В таком случае различия между полами в ролях и мотивациях подтверждают, что одним из важнейших факторов эволюции стала роль мужчин как воинов и, если смотреть еще шире, именно они управляли отношениями между группами<sup>68</sup>.

Теоретически образ жизни наших предков может объяснить и различие между открытыми, официальными, часто ритуально подчеркиваемыми политическими действиями мужчин и неформальным влиянием, которым женщины пользуются во многих обществах. И мужчинам, и женщинам необходимы устойчивые союзы с друзьями и сторонниками, но в ходе нашей эволюции они требовались им для разных целей и формировались по-разному. Женщинам нужны были подруги, чтобы вместе добывать пищу и помогать управляться с детьми. Для этого не требовалось много людей, но связи между ними должны были быть достаточно прочными для долгосрочного сотрудничества. Напротив, коллективная деятельность мужчин включала охоту и войну — две задачи, к которым требовалось привлекать широкий круг людей — определенно больше двух-трех человек. Охота и война, в особенности войны между племенами, требовали отличной координации между участниками. Каждый должен был знать, что намерены делать остальные, и иметь возможность следить, действительно ли они это делают. Наконец, война и охота — занятия опасные, уклонение одного участника может дорого обойтись другим, так как выживание каждого зависит от готовности остальных рисковать в соответствии с принятыми обязательствами. А значит, приверженность участников общему делу должна тщательно отслеживаться и оцениваться.

Разным типам сотрудничества необходимы разные типы информационных потоков. Чтобы поддерживать небольшие сети друзей, требуется прямой доступ к другому человеку и некоторая свобода действий. Не нужно, а во многих случаях и не следует слишком широко распространять все подробности. Но в крупных коалициях, необходимых для охоты или для защиты группы, часто требуются открытые и публичные сообщения, чтобы участники могли координировать свои действия. Не менее важно то, что публичность служит гарантией верности. Принять обязательство в присутствии множества заинтересованных участников — значит принять на себя высокий репутационный риск в случае отступничества. Маршировать в рядах соратников — это знак участия, сигнал

окружающим о том, что ты готов быть вместе с другими бойцами даже прежде, чем вас призовут занять место в строю.

Из этого, конечно, не следует, что социальные миры мужчин и женщин полностью различны и разделены. Даже в небольших хозяйствах, где люди расчищают землю под посевы или объединяются для охоты на крупную добычу, они обычно делают это большими коллективами, в которых мужчины и женщины могут действовать на равных. Во многих ситуациях, а в современных сообществах фактически в большинстве ситуаций, мужчинам и женщинам требуется поддерживать связи, включающие оба пола. Но разница все же остается: эволюционное давление на сотрудничество в ограниченных по размерам сообществах с помощью двусторонних связей, вероятно, сильнее воздействовало на женщин, а давление, требовавшее создание больших многосторонних связей, больше сказывалось на мужчинах. Из-за отсутствия систематических исследований мы пока не знаем, насколько эти различия соотносятся с тем, что оба пола участвуют в политике группы в разной степени и часто разным образом.

## Гендер и доминирование (II). Домашнее угнетение

Домашнее угнетение женщин включает ограничение свободы передвижения, выбор одежды или сексуальных партнеров и множество других притеснений их самостоятельности. Однако и здесь, похоже, традиционные объяснения продвинули нас не слишком далеко, поскольку трактуют эти формы угнетения исключительно как следствие стереотипов или даже женоненавистничества. Эти трактовки ничего не объясняют.

Ограничения самостоятельности женщин принимают разнообразные формы, начиная с ношения известных всем паранджи или хиджаба, то есть в буквальном и переносном смысле занавеса, за которым женщина должна прятаться, оставаться взаперти, скрывать волосы, глаза или все тело. Ограничения такого рода обнаруживаются во многих аграрных обществах, но достигли пика они на современном Ближнем Востоке и в исламском мире, где жен-

щинам запрещено водить автомобиль, появляться в общественных местах без сопровождения мужчины, а для получения работы, удостоверения личности или дальних поездок необходимо согласие родственников-мужчин<sup>69</sup>. Особое внимание уделяется женской одежде, установлены официальные и неформальные нормы относительно того, насколько могут быть открыты кожа, лицо или волосы.

Суть ограничений всегда состоит в том, чтобы насколько возможно воспрепятствовать общению женщины с другими мужчинами — за исключением мужа и ближайших родственников. В сообществах, где приняты подобные ограничения, только и рассуждают о том, что общение с посторонними мужчинами может привести к сексу. Мы не можем объяснить эти притеснения простым стремлением мужчин проявлять свою власть исключительно ради демонстрации власти. Это было бы маловероятно, так как нам тогда пришлось бы объяснить, по какому невероятному совпадению всегда ограничивается сексуальная самостоятельность женщины, а в других областях наблюдаются значительные вариации. Нет примеров того, чтобы женщины пользовались сексуальной самостоятельностью, но при этом были бы ограничены в свободе передвижения или фасонах одежды. Повсюду, где существуют ограничения личной свободы женщин, их сексуальный выбор также ограничен — исключений не бывает.

Возможно, есть смысл рассмотреть это как сформировавшееся в процессе эволюции поведение по защите партнерши. У многих видов самцы тратят немало времени и энергии, ограничивая самке доступ к потенциальным претендентам, например следуя за ней повсюду и угрожая соперникам. Самцы бабуинов, скажем, даже пропускают возможность поесть, но остаются рядом с охраняемой самкой. Самцы камышовок вместо поисков пищи тратят уйму энергии на слежку за своей партнершей<sup>70</sup>. Интенсивность этой охраны определяют два фактора. Первый — это, несомненно, внутривидовое соперничество. Охрана партнерши более интенсивна у видов с большой асимметрией репродуктивных способностей, то есть там, где несколько сильных самцов монополизируют

ют доступ к самкам. Самцы мандрилов, например, внешне очень отличаются от самок, они крупнее и ярче окрашены, что говорит о сильной внутривидовой конкуренции. К тому же самцы мандрилов исключительно активны, настолько, что две трети копуляций в стае приходится на доминантного самца, но за это ему приходится расплачиваться, постоянно надзирая за самками<sup>71</sup>. Второй фактор, играющий роль в охране партнера, — это родительский вклад. Оказаться в положении обманутого мужа — самая большая угроза приспособленности самца, который активно участвует в защите и выращивании потомства. Это относится ко многим видам птиц, и именно поэтому самцы тратят силы и время, надзирая над самками.

Тот же принцип применим к людям. По косвенным признакам, таким как разница между мужчинами и женщинами в силе и размерах тела, можно сделать вывод, что людям свойственна пусть и умеренная, но вполне реальная внутривидовая конкуренция. Однако гораздо важнее то, что человеческим парам свойственна длительная и интенсивная родительская забота. Это предполагает большие усилия по защите партнера, так как с точки зрения приспособленности уверенность в своем отцовстве более чем значима для мужчин — и в этом все дело. Дэвид Басс и другие эволюционные психологи зафиксировали множество приемов, которые мужчины используют при охране партнерши, — сокрытие подруги от друзей и знакомых, монополизация ее времени, унижение возможных соперников, угрозы или атаки на них<sup>72</sup>. С позиций приспособленности следует ожидать, что мужчины будут пристальнее следить за женщинами в фертильном возрасте или за особо привлекательными, — и это предположение подтверждается экспериментами и наблюдениями<sup>73</sup>.

К несчастью, подтверждается и другое предположение: охрана женщины может привести к насилию по отношению к ней. Безусловно, у насилия над женами или сексуальными партнершами много разных причин. Но тщательные исследования, проведенные Марго Уилсон, Мартином Дэйли и рядом других ученых, показывают, как сформировавшиеся в ходе эволюции мотивы



движут такого рода поведением. Насилие — это сдерживающий фактор. Оно не связано только с тем, что мужчины в целом более склонны к насилию, чем женщины, или с желанием показать свою власть в домашнем кругу — статистика преступлений показывает, что насилие в отношении женщин более вероятно, когда жертва отличается молодостью или привлекательностью, когда наличие у нее детей от другого мужчины (падчериц и пасынков) воспринимается как намек на то, что она может бросить мужчину, а также когда мужчина не слишком ценен и риск, что его бросят, велик<sup>74</sup>. Иначе говоря, насилие случается тем чаще, чем сильнее, по мнению партнера, необходимость в охране. Уилсон и Дэйли назвали этот комплекс «собственничество самцов» — набор мотивов, превращающих доступ к женщине в иллюзию исключительного обладания ею и влекущих целый шлейф поступков, направленных на то, чтобы женщина не сбежала или чтобы ее не перехватил кто-нибудь другой<sup>75</sup>.

На уровне деятельности мозга охрана партнерши обеспечивается посредством самообучающейся системы, реагирующей на специфические сигналы окружающей среды, например присутствие других мужчин или интерес к ним со стороны подруги, и рассматривающей эти сигналы с учетом собственной ценности как партнера, состояния брачного фонда и т. д. Результатом этого становится изменение поведения в пределах от спокойной уверенности до тревожного наблюдения и даже насилия. Вот почему можно ожидать, что охрана партнерши будет принимать очень разные формы, причем различия будут проявляться не только в индивидуальном поведении, но и на уровне сообщества. Например, можно предположить, что в условиях значительного экономического неравенства у мужчин более низкого социального статуса оснований для опасений будет больше, а потому они будут больше стремиться ограничить свободу партнерши. Или возьмем разницу между охотой-собираательством и сельским хозяйством. Многие охотники-собиратели живут небольшими группами, почти в постоянном контакте друг с другом, что облегчает наблюдение за партнерами — хотя и не без ошибок. Социальная

среда аграрных сообществ совершенно иная. Мужчины и женщины работают отдельно друг от друга, и во многих случаях мужчины работают в одиночку, ничего не зная о местонахождении других мужчин и их действиях. Городская среда — еще один вариант социальной экологии, где множество неизвестных лиц находятся в потенциальном контакте друг с другом. Поэтому следует ожидать, что ограничения самостоятельности женщин, связанные с охраной партнерши, также будут варьироваться в зависимости от этих экологических отличий. К сожалению, систематически эти отличия и их взаимодействие с индивидуальными переменными пока не изучались, так что эта часть объяснения домашнего угнетения остается умозрительной.

### **Общественное угнетение как коллективное действие?**

И все же без ответа остался один важный вопрос. Рассмотрим такой пример. Несколько лет назад в общине ортодоксальных иудеев города Бейт-Шемеш близ Иерусалима было совершено нападение на маленькую девочку. Она была из ортодоксальной семьи, на ней была одежда, которую большинство людей в Израиле и в остальном мире сочли бы более чем скромной. Но этого было мало для группы разъяренных молодых людей, окруживших ее, плевавших ей в лицо, называвших шлюхой и всячески оскорблявших. Главной причиной их праведного гнева были ее голые руки. Девочке было всего восемь лет<sup>76</sup>.

Происшествие стало сенсацией в основном потому, что все это случилось в Израиле, государстве преимущественно светском, в котором экстремизм фундаменталистов вызывает постоянную озабоченность и раздражает многих граждан. Тысячи возмущенных людей вышли на демонстрации в нескольких городах, осудив эту вспышку пуританского безумия. Но во многих других странах подобное случается часто, обычно не привлекая внимания и оставаясь безнаказанным. На Ближнем Востоке мужчины часто объединяются против женщин, чья одежда не соответствует их стандартам скромности. Женщину могут оскорбить или напасть на нее

из-за каких-то нарушений правил ношения одежды<sup>77</sup>. Во многих мусульманских странах ограничения самостоятельности женщин находят всеобщее одобрение и поддерживаются государственными институтами, хотя и не оправдывающими реальные нападения<sup>78</sup>. Оскорбления и нападения продолжаются, несмотря на стихийные протесты и более организованное сопротивление со стороны некоторых женских организаций.

Антропологи много спорили об истории и развитии ситуации с правами женщин в мусульманском мире, оспаривая упрощенную трактовку местных ценностей как исключительно репрессивных и роли женщин только как пассивных жертв<sup>79</sup>. Я не стану приводить обзор этих дебатов, поскольку хочу сосредоточиться на куда более узком явлении — на самом факте, что мужчины в публичном пространстве претендуют на право регулировать поведение женщин и угрожать насилием тем, кто выступает против этого. Конечно, феномен этот не уникален и встречается не только в этом регионе. И похоже, это противоречит нашему объяснению ограничений свободы женщин как формы охраны партнерши.

Происшествие в Бейт-Шемеше поставило вопрос, так и не получивший ответа, — почему эти мужчины так взволновались? Ни один из фундаменталистов, напавших на девочку, безусловно, не был ее мужем. Тогда почему их так заботила ее скромность? Когда регулировать поведение женщин пытаются незнакомцы, это озадачивает. Чтобы увидеть всю странность этого поведения, надо оценить, как это сказывается на приспособленности. Самцы многих видов охраняют самок, но они не охраняют чужих самок. Мужчина, ограничивающий возможности женщины, может спасти другого мужчину от неверности подруги и таким образом повысить приспособленность того мужчины. Маловероятно, чтобы естественный отбор благоприятствовал подобным склонностям. Вот почему такое поведение выглядит странно. И это не единственная странность. Есть еще одна, которая заключается в том, что это делается публично, в форме зрелища. Мужчины, участвующие в наказании ослушницы, не просто хотят, чтобы женщина вела себя определенным образом, — они хотят, чтобы

она устыдилась своих действий, и рады, что их видят за этим занятием. Странно и то, что сообщения о таких происшествиях разжигают по отношению к женщинам гнев, легко переходящий в насилие. Почему?

Можно объяснить это с квазиэкономических позиций. С точки зрения приспособленности для каждого мужчины самое главное — это определенность отцовства. Во многих ситуациях ее трудно достичь. Теоретически она может быть гарантирована, только если полностью изолировать партнершу от других мужчин и постоянно следить за ней. На протяжении всей истории обладающие властью и возможностями мужчины запирали своих жен в строго охраняемых гаремах<sup>80</sup>. Но для этого необходимы очень большие ресурсы. В аграрных сообществах и в городах большинство мужей не располагают временем, энергией и персоналом в достаточном количестве и не могут позволить себе такие затраты. Кроме того, в деревнях женщины должны работать в садах или на полях, в городах — покупать еду на рынках. А мужчины часто заняты работой, которая проходит в отдалении от жены. Поэтому ясно, что муж не может следить за женой так, как ему бы хотелось.

Однако мужчина может положиться в этом на других мужчин — на условиях взаимности. Если такое сотрудничество возможно, оно способно обеспечить все плюсы надзора с минимумом затрат. Каждый мужчина участвует в общем надзоре за женщинами, заставляя соблюдать мелочные правила, удерживающие их в определенных местах, требующие носить определенную одежду и т. д. Во многих случаях это не означает для него больших затрат: во-первых, потому что задача распределяется между всеми взрослыми мужчинами общины; во-вторых, потому что жертвы такой системы небезосновательно опасаются кары за нарушения и потому обычно не испытывают терпение мужчин. Можно предположить, что соображения потенциальной выгоды заставят всех мужчин следить за соблюдением правил. Выгода в этом случае заключается в уверенности, что за твоей нынешней или будущей женой тоже надзирают. То есть мужчине не нужно следить

за женой все время и во всех общественных местах, для этого есть другие мужчины. Большинству мужчин такая система выгодна, поскольку снижает их затраты, и они участвуют в ней, соглашаясь следить за поведением чужих женщин.

Если это объяснение верно, молчаливая договоренность ведет к общественному угнетению, превращая его в род коллективного действия. Каждый должен внести свой вклад, и все выиграют. Разумеется, эта интерпретация не требует, чтобы каждый участник отдавал себе полный отчет в самой договоренности и ее условиях. Как и в других видах коллективных действий, таких как охота или война, люди не делают сознательных расчетов в духе теории игр, не вычисляют все затраты и выгоды, поскольку наши системы мышления очень эффективно это делают и вне поля сознания. Все, что такому человеку нужно осознавать, — это мотив, например желание помочь другим во время охоты, готовность рисковать и т. д. В рассматриваемом случае это готовность следить за женщинами и стыдить ослушниц.

Однако, как известно, люди могут уклоняться от коллективных действий и пользоваться их плодами бесплатно. Например, объявить забастовку и добиваться повышения заработной платы, выгодной всем работникам. Но отдельному работнику может быть еще выгоднее, не участвуя в забастовке, пользоваться совместно достигнутыми результатами. Поэтому коллективные действия не удаются до тех пор, пока не возникают особые условия. Когда речь идет об организации совместного угнетения женщин, следует ожидать, что многие захотят, так сказать, проехать без билета. Встретив женщину, подающую в соответствии с местными нормами сигнал о сексуальной доступности, например выставленный напоказ локон или запястье, мужчина может попытаться воспользоваться ее расположением (или тем, что он принимает за таковое), а не принуждать ее к соблюдению норм ради другого мужчины. Но в таком случае у другого мужчины нет стимула участвовать в коллективных действиях — ведь он будет помогать тем, кто сам ему помогать не станет, и сотрудничество вскоре развалится. Для поддержания равновесия в совместной охране жен-

щин нужны весьма специфические условия. И в некоторых сообществах они имеются.

Прежде всего отметим, что ограничения, о которых здесь идет речь, касаются поведения женщин в общественных местах. Там, где за их поведением наблюдают незнакомцы, женщины не должны носить неправильную одежду или разговаривать с мужчинами, не являющимися их родственниками. А поскольку мужчина может встретить не являющуюся его родственницей женщину только в общественном месте, ему сложно будет воспользоваться ситуацией ненадлежащим образом. Если бы даже он захотел так поступить, ему бы пришлось нарушить нормы мужского контроля на виду у всех, предать общее дело, да так, что отрицать это будет невозможно. Кроме того, тот факт, что надзор происходит публично, означает, что каждый мужчина, ругая женщину, делает это ради своей репутации. Это важный момент коллективных действий — каждому участнику нужно убедить остальных в приверженности общей цели из опасения, что на него посмотрят как на отступника. Участвуя в общественном угнетении девочки, открывшей свои руки, мужчины демонстрируют друг другу свою преданность общему делу.

Еще один фактор, способствующий угнетению со стороны общества, состоит в том, что нормы приличия ясны и всем известны. Каждый знает, какой участок открытого тела могут видеть посторонние, какие цвета разрешены и т. д., даже если женщины, что естественно, постоянно выходят за пределы этих мелких ограничений. Так как нормы ясны, мужчине легко определить, что женщина нарушает правила, а значит, следует что-то предпринять. Значит также, что ему намного легче определить, не уклоняется ли другой мужчина от коллективных действий, закрывая глаза на нарушение.

И последнее, но, конечно, далеко не по степени важности: в некоторых странах мужчины — участники коллективного притеснения справедливо полагают, что государственные институты, такие как полиция и судебные органы, будут на их стороне, даже если дойдет до оскорблений или насилия в отношении женщины<sup>81</sup>.

Если использовать экономическую аналогию, цена участия оказывается еще ниже, и, следовательно, мужчины с большей вероятностью войдут в «общее дело».

Во многом это умузнительная модель, так как психология угнетения в подобных условиях мало исследована экспериментально. Но интерпретация с точки зрения коллективных действий, кажется, придает смысл некоторым особенностям общественного надзора, в ином случае озадачивающими. Во-первых, это объясняет, что побуждает мужчин способствовать повышению приспособленности других мужчин. С позиции общих ценностей разрешить эту загадку не получится. Говоря, что мужчины надзирают за женщинами потому, что хотят установить патриархальные модели целомудрия и скромности, мы просто принимаем как данность то, что следовало бы объяснить, — мужчины стремятся заставить женщин следовать этим правилам на благо другим мужчинам. Кроме того, модель коллективного действия объясняет, почему участвующие в них мужчины стремятся публично стыдить женщин вместо того, чтобы просто заставить их вести себя иначе. Зачем нужен публичный скандал? В нем есть смысл, только если мужчины чувствуют необходимость продемонстрировать участие в общем деле. Шумная публичная демонстрация рассчитана прежде всего на других мужчин — это демонстрация приверженности общему делу.

Таким же образом модель коллективных действий может помочь понять смысл гнева некоторых участников. Мы снова должны вспомнить, что расчеты, ведущие к проявлению конкретных эмоций, происходят бессознательно, но тем не менее включают в себя оценку затрат и выгод. Гнев, как правило, вызван интуитивным чувством, что нас кто-то использует, — кто-то другой не уважает наше благополучие так, как нам бы хотелось. Получается, что гнев — это не выброс иррациональной, ненаправленной энергии, а нечто прямо противоположное. Он возникает, когда мы или, скорее, наши мыслительные системы обнаруживают, что нас используют, и тут же приходят к выводу, что это можно компенсировать угрозой мести<sup>82</sup>. Возможно, потому некоторых мужчин возмущают женщины, которые нарушают правила, тем самым

сообщая другим, что это возможно. Для мужчины, участвующего в коллективном надзоре над женщинами, присутствие мятежницы в публичном пространстве — это сигнал, что система не работает, что его собственный вклад в нее не гарантирует ему отдачи в виде определенности отцовства; другими словами, что его используют, — и такая непокорность может вызывать гнев.

Хорошая новость состоит в том, что эта модель общественно-го угнетения объясняет, почему систематический надзор и преследование женщин встречаются довольно редко. В большинстве стран мира неумолимого контроля, о котором шла речь, нет. Возможно, это связано с отсутствием условий для соответствующих эффективных коллективных действий. Многие мужья выиграли бы от них, поскольку степень определенности их отцовства повысилась бы, но они выиграли бы еще больше, если бы воспользовались этими нарушениями. Вместе с сопротивлением женщин это обычное препятствие для коллективных действий: возможность воспользоваться их результатом, не прикладывая личных усилий, к счастью, ограничивает распространение общественного угнетения.



## КАК МОЖЕТ ОБЩЕСТВО БЫТЬ СПРАВЕДЛИВЫМ?

*Как взаимодействие умов создало честность,  
торговлю и явный конфликт между ними*

ЖИТЕЛЯ СОВРЕМЕННОГО КРУПНОМАСШТАБНОГО СООБЩЕСТВА, вероятно, более всего занимают вопросы политические. Вот важнейшие из них: каким образом социальные и экономические институты могут обеспечить справедливость в обществе? Почему существует неравенство? Какой уровень неравенства можно считать морально справедливым? Раннюю версию этих современных вопросов мы обнаруживаем в трактате Жана-Жака Руссо «О происхождении и основаниях неравенства между людьми», в котором условия возникновения неравенства объяснялись самим существованием частной собственности<sup>1</sup>. Современная озабоченность справедливостью в жизни общества очень близка к трактовке Руссо и коренится в нашем понимании экономики. Вопрос «что такое справедливое общество?» явственно трактуется как вопрос о том, кто производит общественные блага, кто, на каких условиях и какой имеет к ним доступ и как правила, по которым мы взаимодействуем с другими людьми, могут приводить к справедливым или несправедливым различиям.

Этот вопрос связан с эволюцией человека, потому что естественный отбор объясняет многие аспекты того, что мы понимаем под социальной справедливостью. Во-первых, это объясняет, откуда у нас чувство справедливости, почему оно проявляет себя сходным образом в умах разных людей и вызывает столь сильные чувства. Во-вторых, это говорит нам о том, почему люди сотрудничают, обмениваются и торгуют и какие качества делают возмож-

ным создание таких гигантских интерактивных систем, как современные экономические системы. Я знаю, что эти суждения могут показаться по меньшей мере контринтуитивными. Разве, воспитываясь в конкретном культурном окружении, мы не усваиваем нормы морали? Разве эти нормы в разных местах не отличаются друг от друга самым серьезным образом? Кроме того, в сравнении со временем биологической эволюции мировая торговля и рынки — явление совсем недавнее. Как можно объяснять механизм их работы естественным отбором? Но факты говорят о том, что именно эволюционное развитие человеческой психики позволяет нам понять и нашу озабоченность справедливостью, и возникновение сообществ, основанных на рыночной экономике.

### Сотрудничество как тайна

Люди очень склонны к сотрудничеству. Именно потому, что мы обладаем этим качеством, и потому, что сотрудничество — часть нашей развившейся в ходе эволюции природы, это часто трудно заметить и понять, как это организует наше поведение. Чтобы подчеркнуть этот момент, Сара Хрди приводит пример, как пассажиры выходят из самолета: по одному, более или менее эффективным способом — нам это кажется банальным, но это почти недостижимо для большинства других видов приматов<sup>1</sup>.

Разумеется, сотрудничество — нечто большее, чем просто умение не наступать друг другу на пятки. Люди повсеместно и очень давно входят в группы и участвуют в коллективных делах, выгодных всем. Самые ранние свидетельства о людях современного типа сообщают нам о коллективной охоте и совместной защите от врагов, и вполне вероятно, что древние люди, подобно современным, очень многое делали сообща — строили жилища, делились знаниями, помогали старым и раненым, воспитывали и защищали детей. Действительно, другие виды тоже помогают себе подобным и даже способны создавать огромные сообщества, например колонии муравьев. Но все это осуществляется родственниками, и муравьи или термиты одной колонии — это сестры. Уникальная особен-

ность человеческого сотрудничества в том, что оно легко включает в себя особей, не связанных родством, и распространяется на большие группы, в которых люди могут даже не знать друг друга.

Сотрудничество — это загадка, по крайней мере на первый взгляд, если вы считаете, что цель каждого человека в оптимизации своей приспособленности<sup>3</sup>. На самом деле философы и другие мыслители разглядели эту проблему задолго до появления представлений о приспособленности. В большинстве ситуаций люди в целом выигрывают от сотрудничества. Присоединяясь к группе и работая согласованно, можно охотиться на оленей, на китов и на слонов, а не только на кроликов и мышей. Доля в крупной добыче может оказаться существенно больше, чем вся мелочь, добытая самостоятельно. Все участники выигрывают. Конечно, каждому в отдельности было бы куда лучше, если бы всю или почти всю работу сделали другие, а он все-таки получил свою долю. Как писал Руссо, любой мог бросить коллективную охоту на оленя, если ему попадался заяц, добыча куда более легкая. И далеко не все могли противостоять этому искушению. Но тогда почему так поступали не все без исключения (что, конечно, развалило бы любые коллективные начинания)? Мысль о наследуемой приспособленности позволила сформулировать этот вопрос точнее. Любые гены, превращающие нас в хитрых эгоистичных уклонистов, по идее, должны побеждать в конкурентной борьбе с генами, побуждающими к честному сотрудничеству.

Почему же люди (и некоторые поразительно далекие от них виды, такие как общественные насекомые) так преуспели в том, чего нет у других представителей животного мира? Мы обычно склонны приписывать это цивилизирующему, смягчающему влиянию «общества», но это никак не может быть ответом. Нам может казаться, что общество извне устанавливает нормы, которым следуют люди, но это, пожалуй, наименее плодотворный подход к проблеме. Что заставляет «общество» это делать? Общество есть совокупность людей, и если некоторые из них устанавливают нормы для других, на это должна быть какая-то причина, которую мы как раз и хотим понять.

Долгое время основные сведения о нашей предрасположенности к сотрудничеству и о чувстве справедливости мы черпали у мыслителей и писателей или — в более систематизированном виде — у первых исследователей общественных отношений, таких как Адам Смит. Он утверждал, что причина сотрудничества — в эмпатии, в способности человека вообразить опыт бытия другого человека<sup>4</sup>. Современные эволюционисты сказали бы, что здесь Адам Смит почти нащупал верный путь. Но до недавнего времени у нас не было способа показать, каким образом у людей могло зародиться сотрудничество и как оно могло бы возникнуть у любого вида. Мы могли описать преимущества сотрудничества, но не могли объяснить, откуда у людей взялась эта склонность.

Все изменилось в XX в., когда экономисты и биологи нашли способ точно сформулировать вопрос, применив в эволюционной биологии модели, заимствованные из экономики и теории игр<sup>5</sup>. Конкуренцию и сотрудничество стало возможно изучать не только с точки зрения простых агрессивных или миролюбивых инстинктов, но как разные стратегии, то есть действия, способствующие более высокой или низкой приспособленности особей и таким образом повышающие или понижающие частоту встречаемости тех или иных генов, связанных с соответствующим поведением. Одновременно экономисты развивали новые приемы, позволяющие изучать процессы обмена экспериментальным путем, а не просто полагаясь на теоремы стандартной экономической теории. В ходе контролируемого эксперимента экономические взаимодействия (рынки, аукционы, распределение доходов) изучались вне запутанных факторов, имеющих место в реальной экономике, а потому пролили свет на то, как люди реагируют на определенные типы взаимодействий и стимулов<sup>6</sup>. Наконец, представители эволюционной антропологии и эволюционной психологии взялись за изучение общественных условий и психологических основ, благодаря которым становится возможным сотрудничество. Их работы показали, что сотрудничество — не проявление спонтанных предпочтений, а прямой результат нашего эволюционного наследия<sup>7</sup>.

## Кажущаяся иррациональность альтруизма

Иррациональна ли щедрость? Из первой волны исследований сотрудничества между людьми такой вывод напрашивался. В частности, казалось, что поведение людей в экономических играх-экспериментах противоречит оптимизации ожидаемой выгоды, — другими словами, чистому эгоистическому интересу, который предсказывает стандартная экономическая теория. К примеру, в игре-эксперименте «Диктатор» участнику — Предлагающему или Диктатору — выдают некоторую сумму денег, которые можно просто оставить себе или передать их часть другому участнику, Получателю, с которым Диктатор никогда не встретится и о котором ничего не знает. Деньги при этом распределяются в соответствии с указаниями Диктатора. В игре «Ультиматум» Получатель может согласиться с предложением Диктатора, и тогда оба получают столько, сколько считает нужным Диктатор, а может отказаться — и тогда никто ничего не получит.

В ходе этих экспериментов люди проявляли бóльшую щедрость, чем предсказывала экономическая теория. Например, по правилам игры «Диктатор» Предлагающие могли ни с кем не делиться и оставлять деньги себе, однако они часто отдавали неизвестному им партнеру половину всей суммы и даже больше. То же происходило в игре «Ультиматум», в которой Предлагающие, которые теоретически должны были отдавать как можно меньше, чтобы сделать свой доход максимальным, часто предлагали половину денег Получателю. В свою очередь, Получатели теоретически должны были бы принимать любое предложение Предлагающего, ведь любая, пусть и маленькая, сумма лучше, чем ничего, но зачастую Получатели отклоняли предложения, которые казались им незначительными. Очевидно, что участники этих экспериментов не следовали принципам принятия решений, которых следовало бы ожидать от рационально действующих экономических игроков<sup>8</sup>.

Это далеко не отдельные случаи, подобные результаты повторялись сотни раз, в том числе в играх разного типа. Например, в так

называемых играх на общественное благо, когда можно выбирать между взносами в общий котел и в свой карман, участники часто отказывались от соблазна выгодной для них эгоистической стратегии<sup>9</sup>. И подобные наблюдения верны не только по отношению к людям западной культуры. Когда Джозеф Хенрих с группой антропологов повторил эти игры-эксперименты в разных сообществах, от общин охотников-собирателей, земледельцев и пастухов до групп в современных индустриальных государствах, выяснилось, что ни в одном из них участники не следуют предсказаниям и рекомендациям экономической теории<sup>10</sup>. Почти всегда они проявляли щедрость и сдавали в общий котел больше. Обычно участники игр-экспериментов мотивировали это идеей справедливости, говоря, например, что присвоить все деньги «было бы нечестно», или отказываясь от слишком малых сумм, потому что такое предложение «несправедливо».

Это так называемое просоциальное поведение, выявившееся в ходе ранних лабораторных экспериментов, сделало видимой приводящую в недоумение природу сотрудничества между людьми: казалось, что оно противоречит логике естественного отбора. Взять часто наблюдаемый образ действий людей — соединение усилий в совместной работе — и его экспериментальный эквивалент в играх на общественное благо. Как и все другие черты, склонность к сотрудничеству у разных людей различается: от крайнего эгоизма до полной его противоположности — просоциальности. Если чуть более эгоистичные особи, взаимодействуя с другими людьми, будут захватывать больше благ, чем остальные, они окажутся более приспособленными, то есть у них будет больше шансов передать свои гены потомкам, в том числе и те гены, что обеспечивают более эгоистическую, чем у других, стратегию. Значит, со временем более эгоистичное поведение должно распространиться, а сотрудничество — прекратиться. Но этого не происходит — или же происходит нечто иное.

### Сотрудничество под угрозой наказания?

Данные экспериментов заставляют предположить, что люди спонтанно склонны к щедрому, а не максимально выгодному распре-

делению. Вдохновленные этими результатами, антропологи-эволюционисты Роб Бойд и Пит Ричерсон выдвинули оригинальную теорию возникновения сотрудничества. Предполагалось, что, сотрудничая (в ходе эксперимента или в повседневной жизни), люди следуют социальным нормам, в частности избегают неравенства и предпочитают просоциальное поведение как со своей стороны, так и со стороны других. Сложность заключалась в том, чтобы понять, почему такие склонности передаются. Бойд и Ричерсон утверждали, что устойчивость социальных норм в группах может обеспечиваться угрозой наказания. Данные экспериментов показывают: люди пытаются наказать тех, кто не хочет сотрудничать. Например, многие участники экономических игр могут потратить часть выделенных им денег, чтобы уменьшить доход других игроков, если те в предыдущих раундах не вносили существенно-го вклада в общественное благо<sup>11</sup>. Такое поведение часто называют альтруистическим наказанием, подчеркивая тот факт, что люди тратят собственные деньги на укрепление нормы, которая будет выгодна другим<sup>12</sup>. Математические эволюционные модели показывают, что наказание может обеспечивать передачу и устойчивость любого типа поведения. В данном случае наказание укрепляло бы сотрудничество внутри групп<sup>13</sup>.

Как предположили Бойд и Ричерсон, а следом и другие антропологи, некоторые группы разработали нормы сотрудничества, поддерживая их соблюдение посредством наказания. Поскольку в среднем сотрудничество дает на выходе больше ресурсов, чем эгоистическое уклонение, следование таким нормам обеспечивало более высокий уровень благосостояния всех членов группы. По сравнению с ними группы с менее высокой степенью сотрудничества или не слишком строго карающие «уклони́стов» были бы менее успешны. Кроме того, многие люди переходили бы из групп со слабым взаимодействием в группы с более сильным взаимодействием, способствуя тем самым исчезновению первых. Это не значит, что менее склонные к взаимодействию люди подвергались каким-то карам, просто группы со слабыми нормами растворялись, постепенно теряя своих членов, — ведь это культурный, а не гене-

тический групповой отбор. Бойд и Ричерсон, применяя формальные модели, показали также, что такое положение могло привести к распространению норм сотрудничества, поскольку группы с высокой степенью солидарности поглощали бы или покоряли группы с низкой солидарностью. Таким образом, человечество постепенно трансформировалось в совокупность популяций, спаянных сотрудничеством<sup>14</sup>.

Но так ли все это было в действительности? Конечно, у нас нет прямых свидетельств того, что происходило в ходе постепенного возникновения групп с высокой степенью сотрудничества, процесса, который начался, вероятно, задолго до появления современных людей<sup>15</sup>. Однако у нас есть данные о психологических predispositions современных людей и о поведении представителей различных культур. Данные антропологии и психологические эксперименты говорят о том, что модели сотрудничества, основанные на результатах ранних исследований в области экономических игр, могут слегка вводить в заблуждение.

Обратимся вначале к психологии. В игре «Диктатор» экспериментатор вручает участнику некую сумму денег, которые участник может полностью или частично передать кому-нибудь другому. Таковы правила. Но мыслит ли конкретный Диктатор в соответствии с этими правилами? Да, участники прочитали все инструкции и в состоянии пересказать их экспериментаторам. Они «знают», что могут оставить все деньги себе, раздать их все или выбрать какие-то промежуточные стратегии игры. Однако большинство психологов сказало бы, что это не доказывает того, что поведение участников определяется этими правилами. Действительно, различные варианты игры «Диктатор» показывают, что на самом деле в умах участников происходит нечто иное. Иногда участники не просто получали свободные деньги, а должны были «заработать» их, выполнив какое-то задание, — например, собрать игрушку из деталей конструктора LEGO или решить анаграмму. Люди, заработавшие деньги таким образом, оказывались куда менее щедрыми, чем в стандартном варианте игры, когда деньги им выдавали «просто так». Они хотели сберечь зара-



ботанное. В играх типа «Ультиматум» те, кто «зарабатывал» деньги для игры, также предлагали другим участникам значительно меньшие суммы<sup>16</sup>. В этом, конечно, чувствуется некий резон. Игроки, заработавшие деньги, явно чувствовали, что у них больше прав на них, чем у тех, кто получал их от незнакомца по непонятной причине. Кажется естественным, что такие «предлагающие» хотят сохранить свои деньги, а другие игроки должны принять любую сумму, которую те сочтут возможным им предложить, — какой бы малой она ни была<sup>17</sup>. Поэтому, возвращаясь к стандартной версии игры «Диктатор», даже если экспериментаторы вам говорят, что все выданные деньги ваши, некая интуитивная система, регулирующая право собственности, возможно, предупреждает вас, что на самом-то деле деньги ни разу не ваши. И когда экспериментатор советует вам не прислушиваться к голосу интуиции, ваши психические системы все равно это делают — в точности так же, как стандартное предупреждение «все персонажи и события являются вымышленными» не мешает нам сопереживать героям фильмов.

Другое осложнение состояло в том, что кажущееся альтруистическим наказание — трата собственных денег на то, чтобы покарать уклоняющихся от сотрудничества, — по всей видимости, было не таким уж альтруистическим. Когда вы караете нарушителей, даже тех, кто не причинил лично вам никакого вреда, может показаться, что вы хотите поддержать общие нормы справедливости. На самом деле, следуя неким интуитивным соображениям, вы можете поступать так, чтобы показаться хорошим, соблюдающим нормы членом сообщества, — при этом вы поднимаете свою репутацию и одновременно подаете окружающим сигнал, предупреждающий о бесполезности попыток эксплуатировать вас. Эксперименты показывают, что в подобных случаях действуют оба упомянутых мотива. Экспериментаторы могут изменять степень анонимности участников игр на создание общественных благ. По идее, это не должно сказываться на стратегии игроков, если они действительно стремятся покарать нарушителя за отступление от норм. Однако анонимность воздействует на игроков: ког-

да они думают, что никто не замечает их действий, они налагают на нарушителя куда меньшее наказание<sup>18</sup>. Кроме того, играя в экономические игры, мы непроизвольно полагаем, что по отношению того или иного игрока к другим участникам можно судить о том, как он поведет себя по отношению к нам. В условиях анонимности такое суждение невозможно, и игроки перестают карать других участников, подталкивая нас к выводу, что они использовали наказание как сдерживающий фактор<sup>19</sup>. Так что наказание третьих лиц вызывается многими факторами, но вряд ли среди них присутствует желание поддержать нормы сотрудничества. На самом деле, даже не зная, приносит ли наказание какую-либо пользу группе, игроки в любом случае наказывают отступников<sup>20</sup>.

Теорию, объясняющую сотрудничество следствием наказаний, трудно поддержать и с точки зрения антропологии. Эта модель предполагает, что индивидуум наказывают за нежелание сотрудничать с третьими лицами, даже в том случае, если лично для наказывающего это нежелание не чревато никакими потерями. Однако выяснилось, что в реальных взаимоотношениях в обществе, особенно в малых сообществах, наказания такого типа почти не встречаются. Люди готовы наказывать нарушителей, но в основном если сами пострадали от нарушения. Антропологи обнаружили, что в большинстве малых сообществ редко прибегают к наказаниям, не говоря уже о слишком дорогом обходящемся наказании так называемых безбилетников. Люди скорее будут порицать дурные качества отступников и общаться с теми, кто склонен к сотрудничеству. Так, исследование коллективных действий живущих в Боливии индейцев цимане показало, что они часто без особых последствий для себя уклоняются от общественных работ, таких как ремонт колодцев или мостов<sup>21</sup>. Это типично для небольших групп, где могут отплатить за оскорбление и при надобности привлечь на помощь друзей и родственников, но редко готовы карать проступки третьих лиц, поскольку выигрыш от таких действий невелик, а обойтись они могут дорого. Обычно, пока проступок не касается людей напрямую, они предпочитают игнорировать нарушителей<sup>22</sup>.

Разумеется, в современных сообществах наказание третьих лиц встречается сплошь и рядом. Вы не можете лично покарать воров и грабителей, но доверяете полиции и юридической системе вынести соответствующее наказание, и эти институты его обеспечивают. Безусловно, это никак не связано с эволюцией человека, поскольку в истории человечества такие институты появились совсем недавно — когда размер сообществ позволил снизить цену давления на третьих лиц. Платить налоги, обеспечивая подчинение других закону, куда дешевле, чем содержать собственную полицию.

Итак, если альтруизм нельзя объяснить страхом наказания, почему люди сотрудничают? И почему это сотрудничество проявляется в щедрости, которая наблюдается в некоторых экономических играх? Возможно, пролить свет на то, как могло возникнуть взаимовыгодное взаимодействие между особями, нам позволит взгляд на поведение очень далеких от нас видов.

## Мудрость рыб

Порой в сообществах обитателей коралловых рифов можно наблюдать на первый взгляд устойчивые взаимодействия между так называемыми клиентами (крупными рыбами, которым необходимо избавиться от живущих на их коже паразитов) и чистильщиками (значительно более мелкими представителями таких групп, как губановые). Чистильщики объедают паразитов с чешуи клиентов, в обмен на гигиеническую процедуру получая еду. Некоторые виды рыб приплывают в привычные места чистки, местные спа, где клиенты останавливаются, а чистильщики готовы их обслужить. Этот обмен услугами может показаться беспроblemным, так как клиентам нужно избавиться от паразитов, а чистильщикам — поест. Но возникает и конфликт интересов. Чистильщики питаются паразитами, но куда больше им по вкусу покрывающий клиентов защитный слой слизи, которую те хотели бы сохранить в неприкосновенности. То есть взаимодействие оставляет возможности уклониться от сотрудничества<sup>23</sup>.

Если рассматривать это взаимодействие как известную «дилемму заключенного», то оно, по идее, должно быстро распасться, поскольку в краткосрочной перспективе отказ от сотрудничества может приносить выгоду. Например, мелкие чистильщики могли бы съедать столько слизи с чешуи клиента, сколько захотят, и уплывать. Однако ничего подобного не происходит. Сотрудничество, устоявшееся в ходе естественного отбора, преобладает. Почему это стало возможно? Биолог Редуан Бшари называет несколько причин, объясняющих этот феномен. Во-первых, и чистильщики, и клиенты конкурируют. На каждого клиента приходится много потенциальных чистильщиков, которые, в свою очередь, рады наплыву клиентов. Если партнер не хочет сотрудничать, ему всегда можно найти замену. Во-вторых, клиенты могут наказывать плохих чистильщиков, сбрасывая их с себя и после избегая их. Эксперименты показывают, что чистильщики усваивают этот урок и под влиянием умеренного наказания меняют свое поведение<sup>24</sup>.

Эти явно не самые сложные живые организмы нашли способ взаимовыгодного сотрудничества. Разумеется, никто не считает, что рыбы учитывают все эти обстоятельства сознательно. Им это и не требуется, поскольку эволюция в ходе естественного отбора сформировала у них верные предпочтения и реакции и на сотрудничество, и на обман. Доля генотипов особей, обладавших меньшей способностью различать правильные стратегии, как и тех, что были склонны только к сотрудничеству или только к обману, в общем генофонде была меньшей, чем тех, что предпочитали взаимовыгодное взаимодействие. Главный признак, отвечающий за это успешное взаимодействие, — это, несомненно, способность выбирать партнеров, отгонять уклоняющихся и держаться вместе с теми, кто сотрудничает<sup>25</sup>.

С учетом выгод этой формы взаимодействия она могла бы стать хорошим примером и для людей — если не вспоминать, что мы уже поступаем подобным образом, и это, возможно, объясняет, каким образом у нас развилась способность к тесному сотрудничеству. Конечно, следует учитывать ключевое отличие, ведь в нашем случае сотрудничество есть форма внутривидового мутуализма, когда между собой сотрудничают особи одного вида. Но, возможно, дело

в том (и многое на это указывает), что сотрудничество между не связанными родством людьми возникло потому, что наши предки оказались в тех же условиях, когда совпал ряд факторов: взаимодействие по типу клиентов и чистильщиков, выбор возможного партнера, знание о том, как каждый вел себя по отношению к другим и какое следует наказание за уклонение. Возможность выбора партнера могла создать некий рынок для тех, кто готов сотрудничать, где каждый мог предложить нечто свое и согласовать это с предпочтениями потенциальных партнеров, что вело бы к взаимовыгодным результатам<sup>26</sup>.

Конечно, это очень отличается от классической модели сотрудничества, основанной, в частности, на «дилемме заключенного» или на повторении игр, подобных «Диктатору», когда на каждой стадии каждый участник располагает лишь одним потенциальным партнером, а единственный вопрос заключается только в том, как не отступить от этого партнера. В таких ситуациях обе стороны оказываются в большом выигрыше от сотрудничества, но еще большую выгоду получает тот, кто обманывает честно сотрудничающего партнера. Равенство в таких играх, конечно, достигается с помощью уклонения, а поскольку оба партнера могут рассуждать от обратного, они предполагают, что другие будут уклоняться, и уклоняются сами.

Однако сотрудничество между людьми никогда не сводилось к подобным дилеммам<sup>27</sup>. Человечество развивалось в группах, где каждый мог предложить сотрудничество и получить такое же предложение от разных людей. Кроме того, у людей в ходе эволюции сформировалась активная заинтересованность в делах других, так что информация о том, как вы ведете себя по отношению к ним, обычно распространяется далеко за пределы круга заинтересованных лиц. Поэтому каждый может существенно выиграть за счет честного взаимовыгодного поведения<sup>28</sup>.

## Сотрудничество ради взаимной выгоды

Возможность выбора партнера объясняет необъяснимые иначе черты сотрудничества между людьми. Например, анонимность

очень сложная вещь для человеческого разума. При кросскультурном воспроизведении экспериментов, организованных Джозефом Хенрихом и его сотрудниками, оказалось чрезвычайно трудно добиться, чтобы участники воспринимали игры по-настоящему анонимными<sup>29</sup>. В классических играх типа «Диктатор» участникам говорят, что Получатели не будут ничего о них знать. Это чрезвычайно важное условие, если мы хотим, чтобы поведение участников было, с их точки зрения, оптимальным, а не связанным с мыслями о благодарности или репутации. Люди, участвующие в таких исследованиях, могут искренне заявлять, что понимают полную анонимность процедуры, однако не ясно, в какой мере соответствующие психические системы действуют, исходя из этого допущения<sup>30</sup>.

Кроме того, в социальной среде, в которой шла наша эволюция, люди постоянно оказывают влияние друг на друга. Участники экономических игр интуитивно исходят из того, что им предстоит взаимодействовать и в дальнейшем (даже когда их прямо инструктируют не поступать так), что, конечно же, влияет на их поведение: у них возникает стремление сотрудничать с теми, у кого, возможно, появится возможность отблагодарить<sup>31</sup>. Возможно, поэтому люди обычно проявляют щедрость при однократных контактах и отдают часть своих денег в играх типа «Диктатор» или «Ультиматум». В менее искусственных ситуациях люди часто оставляют чаевые в ресторанах, куда больше никогда не придут. Щедрость такого типа труднообъяснима с точки зрения узко понимаемого эгоистического интереса, но если взглянуть на это в контексте эволюции малых человеческих групп, такое поведение представляет собой первый шаг к выстраиванию взаимовыгодных соглашений. В таких условиях вы можете проиграть, не только выбрав неправильных (не склонных сотрудничать) партнеров (то есть цену, на которой фокусируется традиционная модель), но и вследствие неудачи во взаимодействии с правильными партнерами, упустив возможность долговременного сотрудничества<sup>32</sup>.

Если мы можем выбирать потенциальных партнеров, определенно нет особой выгоды от участия в наказании третьих лиц,

нарушающих принятые нормы сотрудничества. Если вы наталкиваетесь на уклоняющихся, проще всего отказаться от взаимодействия с ними и поискать кого-то более склонного к сотрудничеству<sup>33</sup>. Конечно, такой отказ — это тоже род наказания, оно не слишком повлияет на нарушителя в краткосрочной перспективе, но и почти ничего не стоит тому, кто наказывает. Заметьте, что это сугубо индивидуальная стратегия — вы отказываетесь от сотрудничества с нарушителем главным образом в собственных интересах, а не ради блага группы, и не для того, чтобы улучшить нормы, и не «из принципа» (как иногда говорят)<sup>34</sup>.

Принципы выбора партнеров позволяют понять более тонкие аспекты наказания уклоняющихся от сотрудничества. У рыб, связанных мутуализмом, существуют градации наказания. Клиенты, сталкивающиеся с ненасытными чистильщиками, которые кусают сильнее, чем следует, могут стряхивать их с себя, избегать их и даже преследовать. Различные варианты наказания, с одной стороны, помогают участникам отношений избегать эксплуатации, с другой — дают урок потенциальным эксплуататорам. Формально это расширяет возможности взаимовыгодного обмена, поскольку как только предыдущий участник попытается получить чуть больше, чем ему полагается, и наказывается за это, он, так сказать, получает представление о пределах, за которые не следует заходить слишком далеко. Можно предположить, что при прочих равных условиях лучше взаимодействовать с такими особями, чем с неизвестным новым партнером. Именно это и происходит в экспериментах с экономическими играми, в которых участники могут взаимодействовать с множеством партнеров, вознаграждать за сотрудничество, наказывать уклоняющихся и получать информацию о прошлых взаимосвязях других людей. Люди предпочитают иметь дело с партнером, прежде понесшим наказание, а не с новым, о котором ничего не знают<sup>35</sup>.

А как насчет справедливости? Люди понимают сотрудничество не просто как кооперацию для участия в общих делах и получения плодов взаимовыгодных мероприятий. Они еще пытаются поддерживать честное распределение и бурно реагируют, когда

кто-то пытается получить больше «справедливой» доли. Рассмотрим простые случаи распределения охотничьей добычи или воды из вырытого колодца либо продажи домашнего лимонада. Интуитивно кажется очевидным, что доходы должны распределяться поровну между всеми, кто внес равный вклад. Доходы от продажи лимонада должны распределяться между инвесторами, а вода из колодца должна быть доступна всем, кто помогал его копать. Если вклады участников были различными, кажется очевидным, что доля каждого должна быть пропорциональна величине вклада. Загарпунить кита — дело куда более опасное и важное, чем стоять у руля китобойного судна, и гарпунщик должен первым выбирать мясо. На деле именно так и происходит при коллективной охоте и при всех коллективных предприятиях в большинстве сообществ. Эксперименты показывают, что даже трехлетние дети в столь непохожих местах, как мегаполисы Японии и лагеря кочевников туркана в Кении, интуитивно полагают, что вознаграждение должно соответствовать вкладу<sup>36</sup>. Конечно, случается, что кто-то получает больше своей доли, но это повсеместно считается эксплуатацией, и люди стремятся избегать или отвергать тех, кто поступает подобным образом.

Интуитивное представление о пропорциональном распределении может быть связано с принципами выбора партнера. К примеру, вам предлагают принять участие в совместном деле, в которое вы и ваш партнер внесете равный вклад, скажем приготовите домашний лимонад на продажу. Как бы вы распределили доходы от этого дела? Большинство из нас интуитивно предполагают, что доходы должны быть разделены поровну. Но почему бы не предложить более выгодное вам неравное распределение? Вы могли бы, например, по-эксплуататорски предложить распределить доход в соотношении 80 к 20. Если у вашего партнера есть его собственный выбор партнеров, конкурирующих за участие в таком предприятии, многие из них предложили бы ему не 20% дохода, а более благоприятные условия. Поэтому маловероятно, что вы найдете кого-то, кто согласится с такой несправедливой сделкой, если у него будут другие варианты. Если же ваш партнер будет жад-



ничать и настаивать на разделе, который поставит вас в положение эксплуатируемого, вы можете искать лучшее для вас предложение — половину дохода. Эта особенность моделей выбора партнера, соответствующая интуитивным представлениям о «честном» распределении, может быть формально продемонстрирована, исходя из математических моделей рынка партнеров<sup>37</sup>. Соответствует она и данным полевых исследований. В сообществах охотников и собирателей существует ясная корреляция между тем, что вносит человек и что получает, — как аукнется, так и откликнется, и, самое главное, откликнется *пропорционально*<sup>38</sup>. Поэтому основное различие между выбором, сделанным под давлением, и рыночными моделями состоит в том, что последние, в отличие от первого, объясняют не только факт сотрудничества, но также и его уровень.

Все это дает нам основания предложить сравнительно правдоподобный сценарий, который объясняет, как в ходе эволюции у человека сформировалась склонность к сотрудничеству. Люди отличаются тем, что значительную часть благ получают от других людей — и в силу родственной солидарности, и в результате коллективных действий (охота, совместное воспитание детей, коллективная защита группы и т. п.). Коллективные действия часто возникают и становятся чрезвычайно выгодными, если их участники, во-первых, обладают когнитивными возможностями, позволяющими отслеживать партнеров и хранить в памяти прошлые взаимодействия с ними. Во-вторых, масштаб обмена значительно увеличивается, как только у всех участников появляется возможность получать информацию о взаимодействии с другими. В отличие от рыб, люди могут распространять и распространяют информацию в ходе общения, поэтому о поведении человека в прошлом почти наверняка становится известно всем, кто взаимодействует с ним. То, что биологи называют репутацией, на самом деле движение социальной информации, которое, как мы знаем, происходит во всех группах людей, особенно интенсивно в малых группах<sup>39</sup>. В-третьих, каждый должен быть способен должным образом наказать тех, кто не желает сотрудничать, причем степень наказа-

ния может варьировать от простого избегания и распространения информации о поведении нарушителя до стремления к прямому возмездию. Все эти способности присущи людям, поэтому для возникновения сотрудничества не требуется внезапного скачка с развитием способностей, вызванного, например, большой мутацией. Кроме того, эти способности таковы, что могут постепенно оттачиваться естественным отбором, — они не предполагают стратегий типа «все или ничего». Поэтому популяция с ограниченной степенью сотрудничества также может благоприятствовать распространению генотипов, способствующих более выраженным навыкам сотрудничества<sup>40</sup>.

### Дележ и обмен

Вооруженные этими способностями к взаимовыгодному сотрудничеству, наши далекие предки участвовали во всех типах коллективных действий — от охоты и групповой обороны до совместного воспитания детей. В то же время они участвовали в двух формах экономической деятельности, свойственной только людям, — они практиковали общий дележ и какие-то формы обмена с чужаками.

Самая яркая черта сотрудничества в малых группах охотников-собираателей — общественный дележ, в ходе которого люди вкладывают свои ресурсы в общий котел. Дележ в разной мере встречается во всех группах людей, в частности при снабжении пищей, и представляется принципиально важным для взаимодействия внутри общин охотников-собираателей, подобных тем, в которых эволюционировал человек. Вопрос о том, как и почему люди начали делиться друг с другом, стал важной проблемой для эволюционных антропологов и эволюционных психологов. Поделиться пищей — значит отдать свой ресурс, что кажется непонятным, если считать, что каждый индивид всегда стремится достичь максимального благосостояния. А люди готовы делиться далеко не только с тесным кругом ближайших родственников и иждивенцев. Значит ли это, что в первобытные времена существовали условия, способствовавшие тому, чтобы люди стали безусловными аль-

труистами? В ранних антропологических исследованиях действия охотников-собирателей рассматривались как проявления безраздельной щедрости. Считалось, что в их общинах практически не было частной собственности, поскольку каждый делился плодами своего труда со всеми.

Однако общий дележ несколько сложнее этой схемы. Прежде всего, в общинах собирателей и охотников ресурсы делят по-разному. Собранной растительной пищей (ягодами, стручками, кореньями, листьями и т. д.) делятся только с близкими родственниками. Охотничья же добыча, в особенности крупная, напротив, обычно делится на всю группу. Получить что-то может каждый, но сами охотники оставляют себе большую часть, а среди них больше, чем другим, достается тому, кто нанес решающий удар или убил зверя<sup>41</sup>. Различие в дележе растительной пищи и охотничьей добычи в некотором смысле представляет собой вид страховки. Большая часть собираемой пищи — коренья, стручки, орехи и ягоды — не слишком различается, так что никто не опасается, что берет много меньше или много больше других, поскольку завтра будет собрано примерно то же и в таком же количестве, что и сегодня. Напротив, охотничья добыча различается значительно, а успешные охоты случаются не часто, и между ними могут быть долгие промежутки. Поэтому охотники заинтересованы в том, чтобы поделиться принесенной добычей в залог того, что когда-нибудь, когда удача не будет им сопутствовать, им тоже достанется положенная доля. Дележ добычи имеет смысл и из-за понижения ценности кусков пищи в случае крупной добычи. Она, как правило, слишком велика для охотника и его близких. Если вы не поделитесь крупной добычей, она просто сгниет, а вас сочтут эгоистом. Дележ позволяет недорогой ценой получить признательность окружающих и поднять свой престиж<sup>42</sup>. А главное, при дележе чаще учитывается ответный дар — полученный в прошлом или ожидаемый в будущем. Даже если нормой считается дележ без всяких условий, те, кто легче отдают, в итоге и получают больше<sup>43</sup>.

Поэтому общественный дележ строится не на простом стремлении помочь другим. Интуитивная система, руководящая нами-

ми предпочтениями при распределении, на входе получает информацию о а) предоставленных ресурсах, б) личностях и поведении лиц, участвовавших в добывании ресурсов, и в) о личностях тех, кто претендует на долю ресурсов. Та же система выдает интуитивное суждение о желаемом распределении, подгоняя доли в соответствии с вкладом каждого, характером ресурса (например, охотничья добыча или собранные растения) и тем, какой ресурс кто добыл.

Конечно же, помимо дележа существует и обмен. Во всех известных сообществах, даже в группах охотников-собирателей с простейшей экономикой, люди участвуют в обмене, меняясь услугами, предметами или обязательствами. В числе предметов могут быть орудия, одежда, украшения, игрушки, лекарства и многое другое. Всем этим, так же как и различными услугами, можно обмениваться внутри группы. Но в доисторические времена существовал и дальний обмен, в особенности драгоценными товарами, такими как обсидиан в Европе, Африке и Андах, а также материалами и веществами, которые нельзя было раздобыть на месте, в частности солью. В доисторической Европе товары распространялись вдоль русла Дуная и других больших рек. Раковины каури из Индийского океана достигали Китая и Западной Африки, где они служили валютой, а обсидиан из Мексики использовался в культурах бассейна Миссисипи<sup>44</sup>. Археолог Колин Ренфрю проследил множество путей, которые могли привести от простого домашнего производства к современным массовым рынкам, включая локальный обмен с родственниками и членами общины, общественное перераспределение в группе, формирование главных рынков, централизацию обмена через вождей, обмен через посредников или представителей, появление колониальных факторов и т. д.<sup>45</sup> Разные типы товаров могли циркулировать по разным типам этих «торговых цепей», и во многих подтвержденных случаях конкретный товар перемещался по нескольким из них<sup>46</sup>.

Итак, торговля существовала, но до недавнего времени затрагивала лишь небольшую часть продукции. Люди собирали растения и охотились, потом начали возделывать землю и одомаш-

нивать растения и животных, но на протяжении большей части доисторической эпохи наши предки потребляли в основном то, что производили сами. Почему торговля, деятельность, к которой люди способны и в которую с готовностью включаются, занимала относительно небольшое место? Отчасти потому, что товаров для обмена было не так уж много. У охотников-собирателей, например, как правило, не было больших излишков продовольствия, часто их не могли сохранить. Даже если излишки иногда появлялись, для обмена товарами при низкой плотности населения в доисторические времена потребовалось бы преодолевать протяженные торговые пути — еще одно препятствие для эффективной торговли.

## Психология обмена

Пусть в сравнении с современной коммерцией доисторическая торговля была невелика, она показывает, что в какой-то момент у людей уже были развиты особые психологические способности, позволившие обменивать товары и услуги на другие товары и услуги — форма взаимодействия, очень редкая в природе.

Способность торговать кажется уникальной способностью людей. Сама идея торговли выглядит открытой и рациональной. Что может быть проще, чем отдать то, что вам не нужно, за то, чего у вас нет, но чем вы хотите обладать? Однако тот факт, что нечто кажется ясным и самоочевидным, не значит, что оно просто. Он всего лишь указывает, что системы, которые делают его возможным, отлично сконструированы — так, чтобы выполнять свою работу незаметно для нашего сознания. Какие же механизмы мы увидим, если попытаемся заглянуть, так сказать, под покров торговли?

Во-первых, очевидно, что, торгуя товарами или услугами, нужно уметь соотносить их полезность и понимать, что получение чего-либо одного стоит того, чтобы расстаться с чем-либо другим. Все это самоочевидно для человеческого разума с раннего детства — и почти непостижимо для представителей большинства

других видов. Мы сразу понимаем, что бартер может решить то, что экономисты называют совпадением интересов, — например, я хочу хлеба и у меня много колбасы, а у вас все ровно наоборот. Обрисуй такую ситуацию любому человеку — и он тут же предложит решение. Мы интуитивно понимаем, что сделка пойдет на пользу обеим сторонам. Но это особая когнитивная адаптация, вот почему она так редко встречается в природе. Да, в мире животных можно найти немало случаев сотрудничества — от известного примера груминга (взаимного ухода за мехом у приматов) до того, что летучие мыши-вампиры сохраняют добытую кровь и отрыгивают ее в рот сородичам, которым не повезло найти добычу. Но все это отложенный обмен одними и теми же товарами или услугами. В него крайне редко (если вообще когда-нибудь) включаются другие объекты, когда, например, в обмен за груминг давалась бы еда. Есть также примеры квазиобмена «дары за секс», но и здесь обычно все ограничивается единственным родом услуги или товара.

В противоположность этому распространение торговли требует именно способности учитывать широкий спектр товаров, предлагаемых для обмена, и, самое важное, способности оценивать стоимость одного товара в сравнении с некоторым количеством другого по общей мере полезности. Нейронные системы, отвечающие за оценку и принятие решений, были обнаружены в ходе нейроэкономических исследований того, как люди сравнивают ожидаемую пользу от разных вариантов выбора, например предпочитая один товар другому или меньшее количество прямо сейчас большому, но потом. Они показали, что похожие процессы и схемы можно наблюдать у близких видов приматов — людей и обезьян<sup>47</sup>. И впрямь, некоторых животных можно научить обмену и даже использованию жетонов в качестве денег. Но это поведение явно не характерно для их образа жизни, в то время как у людей встречается повсеместно<sup>48</sup>.

Второй набор навыков — это способность к гибким и тонким представлениям о собственности, которые и делают возможным обмен. Очевидно, что торговля невозможна без ясного понимания, чьи товары переходят из рук в руки. Часто наши представ-

ления о собственности в высшей степени интуитивны (кажется, мы просто откуда-то знаем, что значит владеть чем-то). Характерно, что сформулировать эти представления нам удастся с большим трудом. Однако в любом уголке мира вам уверенно подтвердят, что определенные люди владеют определенными вещами, а все человеческие языки выражают связь между посредниками и вещами. Кроме того, в разных культурах обнаруживается различие между собственностью и владением, мы не знаем ни одного общества, в котором люди не смогли бы отличить одно от другого. Тот факт, что я веду машину, не делает меня ее собственником, особенно если известно, что я силой отнял ее у кого-то другого<sup>49</sup>. Наконец, повсеместно с представлениями о собственности связаны сильные чувства и желания. Кража чужих вещей вызывает гнев и стремление наказать вора. Владение ценными вещами — источник гордости, чувства удовлетворения или зависти.

Интуитивные представления о собственности развиваются у людей очень рано, в том числе ожидание, что первый владелец и есть собственник: как говорится, кто раньше встал — того и тапки. Однако даже для очень маленьких детей различие между фактическим владением и законной собственностью важно. Люди могут распоряжаться и пользоваться предметом, не считаясь его собственниками, а собственники могут не обладать тем, чем владеют. Для маленьких детей в этом нет никакой концептуальной сложности. Особый характер собственности и для них, и для взрослых заключается в истории связи человека и вещи. Например, маленькие дети разделяют представление, что человек, получающий некий ресурс из своего окружения, — собственник этого ресурса<sup>50</sup>. Они также признают, что при трансформации объекта, например превращении комка глины в скульптуру, собственником становится тот, кто сделал скульптуру, а не владелец глины. Естественно, что люди выражают и осознанные суждения о собственности. Однако эксперименты показывают, что зачастую эти суждения туманны, сбивчивы, а порой непоследовательны. Например, испытуемые утверждают, что человек не может быть собственником других людей, пока им не напоминают о рабстве, или что идеи

не являются собственностью, пока не упоминают песни и фильмы<sup>51</sup>. Из того, что осознанные представления часто оказываются непоследовательными, следует, что суждения о собственности не исходят из них, а управляются интуитивными представлениями. Здесь, как и в других областях, осмысление следует за интуицией, пытаясь выразить или оправдать ее<sup>52</sup>.

Наконец, за нашей способностью к социальному обмену стоят системы, направленные на выявление так называемых безбилетников, любителей жить за чужой счет. Эти системы активируются, когда кому-то удастся, ничем не заплатив, извлечь выгоду из сделки. Изучая эволюционные модели познания, психолог Леда Космидес предположила, что люди, вероятно, выработали особую систему интуитивных умозаключений, которая определяет информацию формата «выгода получена, цена не уплачена» и включает соответствующую систему распознавания опасности. Действительно, эксперименты показали, что распознавание обманщиков в таких случаях происходит автоматически и в очень специфической форме<sup>53</sup>. Обычно нам трудно определить, какая информация подтверждает, что правило соблюдается. Допустим, оно формулируется так: «Если папки зеленые, в них содержатся одобренные заявки». Нарушает ли это правило одобренная заявка, находящаяся в красной папке? Большинство людей отвечают на этот вопрос неправильно, вопреки логике полагая, что в красных папках находятся только не получившие одобрения заявки. Однако если правило сформулировано в терминах выгод и затрат, например «Если напиток алкогольный, то покупателю больше 18 лет», особых трудностей не возникает. Задавая подобные вопросы учащимся американских колледжей и индейцам хиваро в Амазонии, психологи получили сходные результаты<sup>54</sup>. Но мы распознаем любителей получать блага даром не только путем сопоставления полученных благ и неуплаченной цены. Если бы дело было только в этом, люди стремились бы наказывать тех, кто не может внести вклад, например тех, кто слишком молод, слишком стар или временно не имеет такой возможности. В то же время мы бессознательно пытались бы наказывать тех, кто получил выгоду случайно. Однако эксперимен-



ты показывают, что уже на уровне подсознания мы четко различаем такие случаи, и так же подсознательно наша эмоциональная реакция и чувство отторжения направляются на тех, кто сознательно берет больше, чем следует, и не желает вносить собственный вклад<sup>55</sup>.

## **Встроенный шаблон социального обмена**

Три когнитивные системы, определяющие эквивалентность приносимой пользы, собственников и безбилетников, желающих поживиться за чужой счет, вместе составляют то, что можно назвать шаблоном обмена, — абстрактное представление о сути сделки. Отметим, что реальные сделки могут не соответствовать шаблону обмена, в современном мире сделки часто расходятся с этими ожиданиями. Тем не менее экспериментальные данные показывают, что шаблон социального обмена встроен в наши интуитивные представления о торговле и, вероятно, давно стал частью нашей психики.

Прежде всего, люди по умолчанию полагают, что обмен происходит между определенными участниками, поскольку идентификация необходима для выбора партнера. Мы должны отдельно хранить данные о сотрудничающих и уклоняющихся от сотрудничества людях, помнить о прошлых взаимодействиях с каждым человеком, ведь иначе мы не могли бы определить, чего нам следует ждать от него и чего он может ожидать от нас. Кроме того, идентификация необходима для получения или распространения информации о том, кто и в какой мере с кем сотрудничает, ведь партнеров выбирают в зависимости от их репутации. При этом люди надеются, что взаимоотношения будут добровольными (и предпочитают этот вариант). Эти установки проявляются в эмоциональном отращении к эксплуатации, к ситуациям, в которых более сильный человек или группа может поставить слабых партнеров в положение, интуитивно воспринимаемое как несправедливость<sup>56</sup>.

Также в соответствии с нашим шаблоном обмена мы полагаем, что снова встретимся с теми, с кем встречались ранее, и что взаи-

мовыгодные отношения складываются в ходе повторяющихся сделок. В ситуации, когда партнера можно выбирать, но группы малы и товарами в них обмениваются с теми, кто живет неподалеку, торговать с одними и теми же людьми выгодно. Это позволяет партнерам обмениваться «одолжениями» (*favors*), что становится формой страховки от эксплуатации. Человек, который обычно обменивает наконечники стрел на ваш мед, не будет взвинчивать цену, если узнает, что у вас закончились наконечники, потому что хочет оставаться вашим партнером и в будущем, и, разумеется, это работает в обоих направлениях. Схема повторяющегося обмена, иногда включающая в себя одолжения, подразумевает, что у этих сделок нет какого-либо горизонта, четко обозначенного предела, после которого не следует ждать продолжения. Вероятно, по этой причине простой разовый бартер, когда партнеры обменивались товарами на месте, не предполагая взаимодействовать в дальнейшем, играл ограниченную роль в экономиках малых сообществ. Чаще это была периферия сферы обмена, обычно с чужаками, а не с членами своей общины или племени<sup>57</sup>.

Шаблон социального обмена сочетает два типа информации — экономическую в строгом смысле слова (товары, их количество, стоимость и т. д.) и сведения о конкретных людях и их репутации. Как отмечают многие антропологи, экономическая деятельность в малых сообществах не происходит (и на протяжении большей части эволюции человечества не происходила) в отрыве от других сторон социального взаимодействия. Сделки влияют не только на благосостояние участников, не только на их приобретения или потери, но также на репутацию, положение в обществе, характер отношений с партнерами по обмену, степень, в которой они могут полагаться на других, сплоченность группы, к которой они принадлежат, и т. д. Четкое отделение экономического обмена от других аспектов социального взаимодействия — недавний побочный эффект, возникший в условиях рынка<sup>58</sup>.

Итак, в процессе эволюции у людей развились способности не только к торговле, но и к повторяющимся сделкам с известными им партнерами и к умению контролировать взаимную ответствен-

ность<sup>59</sup>. Поначалу антропологи расходились в отношении методов интерпретации экономических процессов в обществах до появления массовых рынков. Одни настаивали на применении стандартных инструментов экономической теории, другие подчеркивали решающее значение таких факторов, как повторяемость взаимодействия, социальное инвестирование и многократное подтверждение доверия, то есть всего, что можно назвать «встроенной торговлей» (embedded trade), для которой перечисленные социальные факторы важны не меньше, чем прямая выгода<sup>60</sup>. Эти антропологи были правы, подчеркивая, что торговля в малых сообществах редко бывает торговлей, так сказать, в чистом виде. Но они заблуждались, полагая, что соображения относительно добросовестности и репутации, которые люди автоматически учитывают, оценивая сделку, устанавливались произвольно как нормы «культуры». Это мнение, конечно же, лишено оснований. Люди могут усвоить местные нормы, потому что подспудные принципы выбора партнера, оценки репутации и справедливости являются частью нашей сформировавшейся самообучающейся системы. Они определяют свойственную только людям и доступную любому из нас психологию обмена. Наш разум делает торговлю возможной, регулируя ее в соответствии со всем спектром моральных чувств и мотиваций, включая благодарность, расположение, зависть, неприязнь и возмущение эксплуатацией.

## Психология общего достояния

Психология социального обмена позволяет нам участвовать в сложных формах совместной деятельности, далеко выходящих за пределы общинной дележки или торговли между индивидуальными партнерами. Например, многие ресурсы в мире считаются общими, и хотя это блага, порождающие конкуренцию (чем больше кто-то ими пользуется, тем меньше достается остальным), однако доступ к ним не ограничивается. Пример такого общего ресурса — вода в реке. Все фермеры могут брать какое-то количество воды для полива своих полей, но если один возьмет слиш-

ком много, остальные пострадают. Воду весьма трудно превратить в частное, не являющееся общедоступным достояние. Как лишить кого-то доступа к ней? Любой, кто окажется поблизости от реки, может зачерпнуть для себя ведро. Другой пример — охотничьи угодья. Если одни охотники будут слишком интенсивно их использовать, всем остальным достанется значительно меньше. Опять-таки трудно заставить людей не охотиться — каждый, у кого есть ружье, может пойти охотиться.

В английском языке экономические термины «община», «общие ресурсы» произошли от названия общих пастбищ (commons) в английских деревнях, на которых все жители могли пасти скот. Такая практика создавала риск чрезмерного выпаса, когда люди, стремясь извлечь выгоду из бесплатного ресурса, надолго лишали остальных возможности им пользоваться. За пределами круга экономистов термин «трагедия общих ресурсов» сделал популярным Гаррет Хардин, который утверждал, что при использовании общих ресурсов неизбежно возникает эгоистическая сверхэксплуатация<sup>61</sup>. Со временем все общие ресурсы подвергаются сверхэксплуатации ради краткосрочной личной выгоды, что приводит к долговременным коллективным потерям. Идея пользовалась успехом в экономической теории, на ней строились всевозможные формальные модели вероятности и скорости истощения ресурсов<sup>62</sup>. Этот аргумент вошел и в политические дискуссии, убедив многих, что избежать трагедии сверхэксплуатации и опустошения можно только с помощью приватизации либо государственного контроля.

Однако начиная с 1980-х гг. многие социологи стали отмечать, что эти трагедии, похоже, не происходят, или по крайней мере они не столь неизбежны, как предсказывает модель Хардина. Во многих случаях люди управляли общими ресурсами на протяжении десятков и даже сотен лет, не допуская или почти не допуская сверхэксплуатации. Как они это делали? Поскольку известные модели не давали ответа на вопрос, а детальные исторические и этнографические сведения отсутствовали, многие экономисты надолго отложили эту проблему. В числе исключений оказа-

лась Элино́р Остро́м и ее коллеги, изучавшие и документи́ровавшие опыт обращения с оросительными системами и рыболовными угодьями и попытавшиеся сделать вывод из успешных, а также порой и неудачных случаев управления общими ресурсами<sup>63</sup>. Экономическая история дала возможность провести натурный эксперимент, поскольку люди веками и в самых разных местах использовали все виды организационных механизмов, но, похоже, лишь некоторые из них привели к успешным и устойчивым системам. Для этого требовались правила, которые ограничивали пользователей, а какие виды правил могут реально работать в течение долгого времени?

Одно из условий — правила должны четко определять состав пользователей, тех, кто имеет право на ресурс. В некоторых случаях это не очень просто. Рыбаки, живущие на небольшом изолированном участке побережья, возможно, и представляют собой такой естественный набор пользователей местных рыбных богатств, но как распространить это правило на суда, ведущие промысел в открытом море? Естественными пользователями водного бассейна являются фермеры, чье хозяйство зависит от орошения, но ситуация может измениться с переходом к ничем не связанной с конкретной местностью индустриальной экономике, предприятиям которой также необходима вода. Однако самое важное условие успеха заключается в эффективном надзоре за тем, как люди используют ресурс. В частности, за расходованием общего ресурса должны следить если не сами пользователи, то по крайней мере должностные лица, подотчетные непосредственно пользователям<sup>64</sup>.

На примере общего достояния видно, как наша психология обмена справляется с проблемой увеличения производства, выходящего далеко за рамки малых обществ, в которых она возникла. Психология собственности обеспечивает нас интуитивным критерием, ограничивающим использование общего достояния конкретной группой лиц. Общение и память позволяют нам получить информацию о поведении других пользователей. Способность распознавать обманщиков позволяет останавливать, а иногда и наказывать тех, кто слишком рьяно использует ресурсы. Ожида-

ние того, что в будущем предстоит иметь дело с одними и теми же лицами, нейтрализует искушение быстро и интенсивно использовать ресурсы только для себя. Продуманная система штрафов позволяет пользователям поддерживать честное сотрудничество, не прибегая к дорогостоящему принуждению. Таким образом, психология обмена в малых сообществах помогает нам управлять расходом речной воды или использованием рыбных угодий. Но что происходит, когда размах торговли возрастает настолько, что охватывает целую страну или весь мир?

### **Сложность, возникающая из сотрудничества**

Самая масштабная область сотрудничества нам не видна или просто не воспринимается нами как форма сотрудничества. Конечно же, я говорю о рыночных сделках. За год каждый из нас, вероятно, совершает тысячи подобных обменов. Сами по себе они не невидимы, однако нам трудно разглядеть, в какой мере торговля является формой сотрудничества. Мы признаем, что торговля — самый мирный и эффективный способ получить товары от других людей, ведь как ни крути, то, что невозможно купить, пришлось бы выпрашивать, одалживать или красть. Рыночный обмен представляет собой форму сотрудничества, потому что сделки взаимовыгодны. Любой учебник экономики для начинающих на первых же страницах объясняет нам, что сделка происходит в том случае, когда пекарь предпочитает получить за хлеб деньги (иначе он просто бы оставлял его себе), а покупатели предпочитают за деньги получить хлеб (иначе бы они не расстались с деньгами). Обмен выгоден обеим сторонам, так как они получают больше, чем имели до этого.

Торговля естественным образом стремится развивать отношения сотрудничества, включая в сложную сеть совместной деятельности все больше и больше людей и в итоге способствуя их благосостоянию. Один из двигателей этой экспансии — разделение труда. Считается, что первым значение создания стоимости четко сформулировал Адам Смит. Его знаменитый пример о количестве

людей, которые необходимы для изготовления простой булавки, остается классической демонстрацией преимуществ разделения труда. Специализируясь на одном виде операций, каждый работник может сделать больше и намного лучше, чем если бы ему приходилось переключаться между разными видами работ. Но этот эффект заметили задолго до того, как Адам Смит дал ему систематическое объяснение. В IV в. до н. э. грек Ксенофонт отмечал, что «в небольших городах один и тот же мастер делает ложе, дверь, плуг, стол... и такому человеку невозможно изготавливать все одинаково хорошо», тогда как в больших городах можно найти сапожника по мужской и по женской обуви, да и сама работа делится между теми, кто кроит, и теми, кто шьет<sup>65</sup>.

Ксенофонт говорил о высоком качестве товаров, а Адам Смит добавил, что и цена их в этом случае оказывается ниже. Но разделению труда присуще еще одно динамическое качество, ведущее к сравнительным преимуществам; на него, опираясь на идеи Адама Смита, спустя несколько десятилетий указал Давид Рикардо. Например, если Сид, успешный писатель, быстрее отлаживает программы, чем это делает его соседка Дорис, специалист по компьютерам, то Сиду все же есть смысл нанять Дорис для отладки своего компьютера. Если он потратит время, делая это сам, у него останется меньше времени на писательство, которое принесло бы ему больше денег, чем те, которые он тратит, оплачивая работу Дорис. Или, используя корректную терминологию, цена выбора (*opportunity cost*), то есть издержки, которые вы несете, делая что-то еще вместо того лучшего, что могли бы делать, превышает сумму, которую Сид платит Дорис. Поэтому разделение труда способствует дальнейшей специализации по спирали, что ведет к распространению торговли и увеличению производства благ<sup>66</sup>.

Конечно, все это возможно лишь в случае относительного мира и безопасности. На протяжении почти всей истории большинство людей не занимались торговлей, за исключением местного обмена, из-за множества ограничений, слишком увеличивающих цену сделки, то есть издержки, связанные с попыткой обмена, оказывались непозволительно высоки. Не было и независимой третьей

стороны, обеспечивающей выполнение контрактов. Единственной гарантией того, что люди выполняют свою часть обязательств, был либо обмен тогда-то и там-то в виде бартера, либо обмен с родичами, либо умение быть достаточно грозным, чтобы партнер не посмел уклониться. Кроме того, цена информации была высокой. За пределами ближнего круга лично известных партнеров никто не мог получить нужное количество сведений о потенциальных партнерах и продукции. Из-за этих обстоятельств торговля в основном шла по сетям, связанным дележом и взаимностью и основанным на родстве, потому что родственники — это люди, о которых мы имеем достоверную информацию и на кого можем оказать некоторое давление<sup>67</sup>.

Позже, с развитием аграрных сообществ, торговля все еще была затруднена из-за жадности тиранов и военных вождей. Если монарх по своему желанию имеет право конфисковать частную собственность или ввести любые подати на производство и обращение товаров, сделок будет мало. А когда безопасности населения угрожают завоеватели, очень немногие рискуют заниматься торговлей. Именно это произошло в Западной Европе, когда после падения имперских институтов, которые поддерживали мир Древнего Рима, исчезла возможность путешествовать по империи безоружными (или почти безоружными). Скоро, с захватом варварами римских провинций, торговля начала угасать, потому что путешествия стали опасны. Это означало конец космополитического имперского мира, в котором жители Апеннинского полуострова потребляли огромные количества африканской пшеницы, испанского вина и греческого масла, не говоря уже об оружии и изделиях ремесленников со всех концов мира<sup>68</sup>. Точно таким же образом в современной Африке отсутствие безопасности сдерживает развитие торговли и промышленности<sup>69</sup>. Наряду с безопасностью товаров и людей для процветания торговли требуются относительные гарантии прав собственности и некоторые способы обеспечения и выполнения контрактов, что, в свою очередь, требует более-менее эффективных и некоррумпированных юридических институтов. Для этого не обязательно нужно вли-



ятельное государство. Во времена Средневековья и раннего Возрождения купцы создали торговые ассоциации, чтобы вести дела с доверенными партнерами и не допускать к сделкам остальных<sup>70</sup>.

Распространение торговли поставило человеческий разум перед новым вызовом. Наша предрасположенность к обмену развивалась в условиях малых групп, где имелось множество сведений о вкладе разных людей в производство. Люди в маленьких общинах знали, кто охотился на антилопу, а кто помогал охотникам, — и именно они были среди тех, кто претендовал на долю добычи. Но в рыночном сообществе мы очень мало знаем о том, кто и во что именно вложил свой труд, потому что производственный процесс значительно усложнился. Вспомним известный пример: чтобы сделать карандаш, требуется участие сотен специалистов, многие из которых и не думают, что как-то связаны с производством карандашей, и ни один из них не работает из желания обеспечить карандашами конечного потребителя<sup>71</sup>. Сложнее всего для нашего разума и психологии социального обмена осознать не число участников процесса, а сам факт их координации, это чудо, которое заставляет разных, не связанных между собой и не слишком альтруистичных участников обеспечивать производителей и покупателей карандашей, пианино, компьютеров или сосисок необходимой (более или менее необходимой) продукцией в должное время и в достаточном количестве. Этот феномен масштабной кооперации не похож на другие социальные взаимодействия, известные человеческому разуму, — вот почему наши когнитивные системы с большим трудом осмысливают его.

### Понимаем ли мы экономику?

Торговля распространилась ныне настолько, что вовлекает в безличный обмен миллиарды людей, а большинство потребляемых товаров производится далеко за пределами дома или местного сообщества. Наше благосостояние и положение людей в обществе зависят от успешности бесчисленных единичных сделок, в основном безличных, которые едва ли повторятся в будущем. Наши

интуитивные возможности не приспособлены к такой ситуации, поскольку она возникла в человеческой истории совсем недавно. С помощью каких когнитивных механизмов люди могут судить о справедливости, желательности и даже эффективности того, что происходит на массовом рынке? Как развить новый тип знания, чтобы понимать, что, собственно, происходит, когда тысячи или миллионы людей действуют согласованно, руководствуясь только своим личным стремлением к выгоде?

Краткий ответ — никак. Хотя люди тысячелетиями вели торговлю с далекими партнерами, хотя глобальная торговля возникла несколько веков назад, это не изменило радикально нашу психологию обмена, и поэтому поведение людей в экспериментах экономических игр часто близко к тому, что было бы оптимальным в малых группах со знакомыми партнерами. Поэтому эволюционным психологам с помощью имеющегося у них инструментария удастся осмыслить многие иначе непостижимые аспекты потребления в современных обществах<sup>72</sup>. Рынки могут эффективно координироваться поведением миллионов не связанных друг с другом действующих лиц, но мы по-прежнему мыслим об экономике главным образом в рамках возникшего в ходе эволюции шаблона социального обмена.

У большинства людей имеются представления, скажем, об аренде, заработной плате, безработице, социальном обеспечении или иммиграционной политике, а также о взаимодействии между различными экономическими процессами и явлениями, например инфляцией и безработицей, о том, хорошо или плохо для их страны процветание других стран, нужны или нет социальные программы, помогает или вредит бедным минимальная заработная плата, ведет ли контроль над ценами к их росту или снижению и т. д. Я говорю здесь о взглядах обычных людей, не специалистов и не экспертов, о том, что можно назвать фолк-экономикой или «народными» экономическими представлениями.

Эти взгляды на экономику очень важны для политики. В современных демократических государствах люди идентифицируют себя с политическими партиями и придерживаются их позиций

в основном на основе общего подхода к экономике. Они оценивают конкретные политические предложения с точки зрения возможных экономических эффектов. Снизится ли арендная плата, если над ней установят контроль? Уменьшат ли налоги неравенство? Увеличится ли загрязнение окружающей среды, если не регулировать выбросы? Важно документировать эти суждения и попытаться понять те неявные представления о производстве и обмене, на которых они основываются.

Попыток систематического изучения таких народных представлений об экономике было предпринято на удивление мало. Но тех, что имеются, достаточно, чтобы предположить: взгляды обычных людей на экономические процессы не случайны, это не просто результат влияния СМИ или политической пропаганды и, самое главное, они часто противоречат тому, как профессиональные экономисты понимают происходящее в рыночных обществах. Именно тот факт, что множество людей придерживалось взглядов, которые экономисты считали плодом заблуждения или вовсе ошибочными, побудил социологов к изучению этих массовых экономических представлений<sup>73</sup>. Так что не так с массовым пониманием экономики?

Одно из часто упоминаемых «народных» представлений — то, что производство ценностей есть антагонистическая игра и, если какие-то люди или группы получают больший доход или накапливают больше богатств, положение остальных ухудшается. Иными словами, размер пирога конечен, его можно разделить разными способами, но нельзя увеличить. Если кто-то получит больше, остальные проиграют. Это представление так часто встречается в политических дебатах, что едва ли требует более детального описания. Экономисты, однако, возразят, что хотя антагонистическая игра удачно описывает некоторые взаимодействия, такие как война или распределение конфет, экономика в целом, напротив, представляет собой игру с положительной суммой. В противном случае не было бы общего увеличения богатства, особенно столь резкого, какое наблюдалось в последние несколько столетий. Если все стали богаче, пирог должен был увеличиться. Другое связан-

ное с этим представление состоит в том, что богатство государств также является результатом антагонистической игры. Многие американцы думают, что, если Китай становится богаче, это плохо для Соединенных Штатов. Экономисты в ответ на это, конечно, скажут, что у китайцев появится возможность купить больше американских товаров. Это в общих интересах, чтобы другие становились богаче, особенно ваши покупатели.

Столь же обычно представление, что цены определяет тот, чьи рыночные позиции сильнее. Это широко распространенное мнение большинство экономистов считают вредным, сбивающим с толку заблуждением, тем не менее оно возникает в нескончаемых дискуссиях о ценах. Считается, что более «сильные» или «крупные» участники рынка смещают цены в свою пользу за счет остальных. Например, когда нам говорят, что такая-то компания «контролирует» большую долю рынка, многие люди понимают это таким образом, что эта компания может навязывать потребителю свои продукты или цены. Экономисты укажут, что эти якобы могущественные корпорации на самом деле зависят от выбора, который делают потребители. Это причина, по которой бесследно исчезали гигантские корпорации прошлых лет, Левиафаны индустрии, обвиняемые в доминировании и навязывании своей воли рынку. Но власть потребителей существует только как совокупная величина, что делает ее невидимой для отдельного человека.

Всегда ли «народные» экономические суждения неверны и ошибочны? Большинство экономистов считают именно так. Но даже если признать, что эти суждения отражают глубокое непонимание того, как работает сложная экономика, и допустить, что экономическая теория, напротив, дает верные объяснения (что на самом деле не так уж очевидно), это не сможет объяснить нам, почему «народные» суждения столь распространены и почему для многих людей они так важны в момент политического выбора. В конечном счете люди могут ошибаться и заблуждаться очень по-разному, потому следовало бы ожидать, что их взгляды на экономику будут случайными, — а это не так<sup>74</sup>.

Проще всего объяснить это тем, что люди черпают свои взгляды на экономику из средств массовой информации или из политической пропаганды. Конечно, отчасти это так, в том смысле что обычные люди часто подкрепляют свои «народные» экономические заявления цитатами из разных источников, а люди с более глубокими экономическими знаниями больше интересуются сообщениями СМИ и заявлениями политиков. Однако это лишь начало объяснения. Даже если большая часть информации об экономике поступает из таких источников, нам придется все же объяснить, почему именно она привлекает внимание, извлекается и сохраняется в памяти, в то время как другая информация просто отбрасывается или забывается.

Еще одна простая интерпретация утверждает, что суждения людей определяются их интересами. Это также неопровержимо верное — и очевидно недостаточное предположение. Да, самые горячие противники международной торговли обнаруживаются среди тех людей, чьим рабочим местам или бизнесу угрожает иностранная конкуренция. Это естественно. Но, как показал экономист Брайан Каплан, объяснения, сводящиеся к эгоистическим интересам, на самом деле очень ограничены. Взгляды людей на многие проблемы коренятся в не связанных напрямую с их личными интересами предубеждениях, например, что политика должна «создавать» рабочие места или что создание стоимости — антагонистическая игра<sup>75</sup>.

Так откуда же берутся эти идеи? Чтобы объяснить их, прежде всего нужно помнить, что они не являются экономической теорией. «Народные» экономические представления состоят из рефлексивных мнений, интуитивных суждений, обработанных или откомментированных сознанием. Это значит, что суждения возникают по случаю, но не обязательно с ясным представлением о том, что делает их истинными или ложными. Это также значит, что они соотносятся с контекстом и потому просто не возникают в контекстах, в которых не могут привести к дальнейшим выводам. Например, люди могут считать, что «богатство — результат антагонистической игры», когда думают об огромной разнице в дохо-

дах. С другой стороны, это представление может не возникать у них по отношению к их мяснику или пекарю. Играя с этими рефлексивными суждениями, наш разум просто не занимается систематической проверкой гипотез — как следует из примеров, упомянутых в предыдущих главах. И это ставит перед нами вопрос, почему именно эти взгляды на экономику захватывают воображение и кажутся убедительными.

### Рынки против шаблона социального обмена

Экономист Пол Рубин изобрел термин «эмпориофобия», означающий недоверие или страх перед рынками вообще<sup>76</sup>. Проявления этой интуитивной неприязни к рынкам мы встречаем на каждом шагу. К примеру, многие уверены, что рыночные процессы — это причина неравенства в обществе или неэффективности современной экономики. Другое проявление эмпориофобии может обнаруживаться в моральном неприятии, например, таких форм, как рынок трансплантации органов или рынок усыновления детей. Широко распространена эмпориофобия в политическом дискурсе. Чем это можно объяснить? Правдоподобное, хотя и умозрительное, объяснение связано с шаблоном социального обмена.

Считается, что рыночные сделки «обезличены». Сегодня у людей нет необходимости в информации о партнере по сделке — за исключением его статуса (покупатель, продавец), конкретных товаров, которые он продает или покупает, и установленной на них цены. Никто не ожидает, что на принятие решений будут влиять какие-то еще соображения помимо цены и пользы. Можно не обращать внимания на личность пекаря или мясника, покупая их товар. Стоит отметить при этом отсутствие ожидания повторной сделки. Нет ничего необычного в том, что, купив хлеб и колбасу и расплатившись, вы можете никогда больше не встретиться с продавцом.

С экономической точки зрения все это представляет собой преимущество рыночных сделок. Однако наши системы интуитивных умозаключений могут интерпретировать это совершенно иным

образом. Как я уже упоминал, шаблон социального обмена требует отслеживать больше информации о людях, чем просто сведения о том, что они могут вам предложить, и цене на их товары. В частности, шаблон включает безусловное предпочтение идентифицированных партнеров, что позволяет сторонам искать и получать информацию о прошлых сделках. Не менее важно, что мы очень склонны к повторяющимся взаимодействиям с доверенными партнерами, поскольку это даст нам некоторую страховку от эксплуатации. Когда ни один из партнеров не выигрывает от разрыва цепи сделок, мы можем ожидать, что никто не попытается эксплуатировать другого, например, взвинчивая цену.

Благодаря этим предпочтениям наши когнитивные системы могут интерпретировать отличительные черты массовых рынков как множество сигналов об опасности. Как нечто, скользнувшее в траве, говорит, что, возможно, рядом притаилась змея, так одноразовые сделки с неизвестными партнерами напоминают о потенциальной угрозе эксплуатации. Вот почему в доисторические времена торговля в основном шла по цепи сделок между лично известными друг другу людьми. По этой же причине даже в эпоху современных массовых рынков многие люди пытаются восстановить модель взаимоотношений, близкую к шаблону социального обмена. Большинство людей предпочитают известных контрагентов незнакомцам. Менеджеры корпораций любят иметь дело с известными поставщиками или покупателями. Кое-где подобные отношения — установившаяся культурная норма. Это относится, например, к китайской концепции «гуаньси», неформального обмена подарками, услугами и тому подобными «одолжениями», которые, как считается, должны создать благоприятный контекст для последующих сделок. Этот обычай можно интерпретировать как коррупцию, но в более традиционном контексте он в основном связан с потребностью в многократном обмене между предпочтительными партнерами, хорошо информированными друг о друге<sup>77</sup>. В других культурах нет такой оформленной нормы, но молчаливые ожидания подобного типа очень схожи.

Активация наших интуитивных ожиданий, нашего шаблона социального обмена также может объяснить другую важную тему «народных» экономических представлений — общее недоверие к прибыли и моральное осуждение стремления к ней. Это также постоянная тема политического дискурса, в котором рыночная конкуренция часто объясняется «жадностью». В результате многие, например, верят, что некоммерческие организации могут обеспечить нужды людей успешнее, чем коммерческие. Как показали некоторые исследования, при одинаковых ценах люди предпочитают покупать у компаний с меньшим размером прибыли, а не у более успешных. Может показаться, что знаменитые слова Адама Смита, что эгоистические интересы мясника и пекаря — лучшая гарантия своевременных поставок мяса и хлеба, так и не были услышаны.

Возможно, убеждение, что эгоистичный интерес угрожает интересам общим, также коренится в шаблоне социального обмена и в условиях, в которых он формировался. Наши познавательные способности включают умение утонченно читать в умах, а также представлять, о чем думают наши партнеры и каковы их намерения. Эта система чрезвычайно важна для координации и сотрудничества между людьми<sup>78</sup>. Мы не можем эффективно сотрудничать или торговать, не представляя себе в деталях поведение других людей, а также, что особенно важно, их убеждения и намерения. Распознавание уклоняющихся от оплаты, например, включает автоматический поиск сведений об их возможных намерениях. В контексте мелких экономических сделок с учетом высокой стоимости информации определение намерений таких людей — основной способ, с помощью которого можно оценить будущие выгоды. Тем, кто пытается обмануть вас, нет никакого дела до ваших интересов. Вы должны отклонить их предложения, какими бы привлекательными они ни казались, потому что подозреваете, что они захотят и в дальнейшем эксплуатировать вас. Напротив, люди, стремящиеся помочь вам, могут не предложить очень выгодную сделку по независящим от них обстоятельствам. Не следует отвергать их, ведь в следующий раз они могут пред-



ложить куда лучшие условия и обязательно так и сделают, если смогут<sup>79</sup>.

Итак, до появления массовых рынков судить о результатах сотрудничества по намерениям сторон было весьма эффективной стратегией. В долгосрочной перспективе обмен сулил гораздо бо́льшую прибыль, если партнером двигало желание установить с нами прочные взаимовыгодные отношения. Напротив, если удавалось узнать лишь то, что партнер хочет максимизировать свою прибыль, это было сигналом, что сделки следует избегать. Кроме того, те, кто пытался обмануть вас при товарообмене, оказались бы нежелательными партнерами на охоте, на войне и в других формах совместной внеэкономической деятельности. Это также побуждало следить за мотивами людей. Современная рыночная стратегия, когда нас интересует само предложение, но не причины, почему нам его делают, в тех условиях привела бы к краху. В первобытных условиях логичной была стратегия верить, хотя бы молчаливо, в некую форму морального воздаяния. Согласно этой вере, предосудительные желания (например, максимизировать свою, и только свою, выгоду), словно яд, отравляли результаты взаимодействия. Мы и сейчас верим, что безудержный эгоистический интерес до добра не доведет.

### **Откуда взялись концепции справедливости**

В современных демократических государствах практически все согласны с тем, что общество должно строиться на основе справедливости, и при этом различия во взглядах на справедливость могут быть огромными. На первый взгляд, эти различия связаны с приверженностью той или иной идеологии или системе ценностей. Люди, ценящие права и правила, предпочитают равенство возможностей равенству результатов, те, кто выше всего ставит труд, придерживаются меритократических взглядов на общество, а сторонники равенства, как такового, поддерживают идею перераспределения богатств. Но когда мы пытаемся объяснить, почему те или иные убеждения или предпочтения широко распространены

ны, было бы, конечно, неправильно ограничиваться рассмотрением их с точки зрения различных идеологий. То, что мы называем идеологиями, представляет собой совокупность убеждений, ставших популярными у некоторых групп. Если мы говорим, что люди выступают за равноправие, потому что на них влияет окружающая их эгалитарная идеология, то придется объяснить, почему эта идеология их окружает, то есть почему эгалитаризм в определенных условиях привлекателен для некоторых умов.

Возможно, есть и другое объяснение. Наша психика, по-видимому, включает весьма специфический набор систем интуитивных умозаключений, касающихся обмена. Не исключено, что эти системы сильно влияют на формирование наших сознательных представлений о справедливости, так же как и на нашу приверженность различным идеям о том, что делает общество справедливым. Как я отмечал выше, психология обмена включает несколько таких систем — например, для вынесения интуитивных суждений о том, кто чем владеет, честно ли распределяются блага, надежны ли партнеры и т. п. В современных условиях люди могут приносить интуитивные суждения в осмысление общества, основанного на рыночной экономике, и это формирует их представления о справедливости. Похоже, что от нашей интуитивной психологии обмена к концепциям массового рыночного общества ведут два главных пути.

Один из них можно проследить, распространив наши интуитивные представления о собственности и справедливом обмене на огромное количество сделок в современной экономике. Люди интуитивно точно улавливают, что при обмене легитимно и что справедливо. К примеру, мы считаем легитимным право на плоды своего труда. Даже дети считают, что тот, кто слепил змейку из пластилина, имеет столько же — и даже больше — прав взять ее себе, что и хозяин материала. Мы также считаем справедливым, что люди продают свои товары по той цене, с которой согласны покупатели. Мы интуитивно полагаем, что сделки должны быть добровольными: тот факт, что пекарь сегодня ничего не продал, не обязывает вас что-то покупать у него<sup>80</sup>. Если рас-

ширить эти интуитивные представления, можно представить массовое сообщество и его сложную экономику как совокупность взаимодействий, справедливых и несправедливых, основывающихся на интуитивных критериях справедливости и собственности. Люди имеют право на собственность, которой владеют на законных основаниях или которую они сами произвели, равно как и право на то, что приобретено в ходе добровольного обмена с другими свободными людьми.

Похожие интуитивные представления лежат в основе концепции справедливости, отчасти опирающейся на идеи Джона Локка. В современную эпоху их продолжил и развил Роберт Нозик<sup>81</sup>. Его подход к справедливости не рассматривает характер дохода или распределение богатства, которые могут возникнуть из совокупности множества справедливых сделок. Окончательное распределение благ может быть или очень равным, или очень неравным — но ни то ни другое не является само по себе справедливым или несправедливым. Из этого следует, что некоторые заметные различия, например тот факт, что известные актеры получают в тысячи раз больше, чем медсестры, должны рассматриваться как справедливые, поскольку не сопровождались принуждением (никто не заставлял зрителей покупать билеты на спектакли). Действительно, успешные актеры, вероятно, получают выгоду от всех существующих социальных институтов — театров, школ актерского мастерства и т. д. Но этими преимуществами пользовались и те, кто не снискал успеха у публики, так что разница в вознаграждении не должна считаться несправедливой.

Второй подход к явным критериям социальной справедливости берет начало в интуитивных представлениях о совместных действиях и перераспределении, проецируя их на куда более сложную картину массового общества. С этой точки зрения экономика и общество в целом строятся как гигантское коллективное действие, в которое каждый так или иначе вносит свой вклад и в ходе которого может быть вознагражден так же, как выигрывает каждый член группы, занятой общим делом — расчисткой леса под постройку деревни или рытьем колодца. Естественно, слож-

ность экономики массового рынка такова, что все это общее дело включает мириады разных конкретных договоров и сделок и никто никогда не знает, каким образом его вклад влияет на общий результат. С этой точки зрения экономика в целом производит огромное количество богатства, и главная проблема политики — распределить его между людьми.

Наши способности к коллективным действиям содержат интуитивные представления о распределении. Как я упоминал ранее, мы интуитивно признаем, что люди должны получать вознаграждение в соответствии с их вкладом. В принципе, этим можно оправдать любой тип распределения — от идеально равного до очень неравного. Но это меритократическое предположение компенсируют дополнительные институты. Прежде всего, люди в общем-то не склонны считать, что личный вклад одного может быть в сотни и тысячи раз больше, чем другого. Трудно поверить, например, что знаменитые и высокооплачиваемые актеры дают обществу нечто в тысячи раз более ценное, чем их низкооплачиваемые конкуренты. Кроме того, мы интуитивно более склонны к эгалитарному распределению, если не можем легко проследить связь между работой и результатом. В этом случае охота, где почти одинаковые усилия могут принести очень разные результаты, противоположна более предсказуемому эффекту собирательства. Наконец, наши интуитивные представления формировались в среде небольших групп, где было бы неосмотрительно оставлять кого-то вообще без своей доли добычи. Поделиться неожиданным ресурсом было формой гарантии, что в какой-то момент сородичи не отвернутся от того, кто не смог на этот раз раздобыть достаточно еды.

Взяты вместе, эти интуитивные ожидания и предпочтения, примененные к непостижимо сложной массовой рыночной экономике, привели к тому, что люди стали рассматривать окончательное распределение как нечто справедливое или несправедливое. Они также привели к тому, что теперь мы считаем, что откровенно неравное распределение не может быть справедливым и, самое главное, что исправление его может быть морально оправданным.

Этот подход, основанный на укоренившихся интуитивных представлениях о коллективных действиях, сам по себе не объясняет, как можно исправить положение. Но из-за этого некоторые политические меры, такие как прогрессивное налогообложение или установление предельного дохода, интуитивно кажутся нам справедливыми.

Этот подход последовательно и открыто выражен в теории справедливости Джона Ролза<sup>82</sup>. Согласно Ролзу, социальное устройство может считаться справедливым, только если оно обеспечивает основные свободы (например, личной собственности, возможности совершать сделки) и равенство возможностей. Далее, согласно «принципу различия» Ролза, с возрастанием богатства оно должно распределяться так, чтобы увеличить ресурсы наименее состоятельных (хотя и богачам это также может быть выгодно).

Два эти подхода лежат в основе двух главных типов теорий справедливости: одни делают акцент на процессы (сделки должны быть справедливыми, тогда и возникающее в итоге распределение окажется справедливым), другие — на результаты (распределение должно быть справедливым, тогда справедливыми будут и направленные на это меры)<sup>83</sup>. Теоретическая разработка этих принципов, конечно, заходит гораздо дальше<sup>84</sup>. Нам нет нужды исследовать их, поскольку наша задача — не отстаивать один из имеющихся взглядов на общество, но понять, каким образом они стали для человечества естественными и притягательными. Похоже, в обоих случаях внимание привлекает абстрактная концепция справедливости, оказавшаяся когнитивно заметной, поскольку содержащаяся в ней информация соответствует некоторым нашим интуитивным системам.

Люди не просто размышляют над этими проблемами, они чувствуют, что необходимо что-то делать, возмущаются, пытаются сплотить сторонников вокруг тех или иных взглядов. Активизация интуитивных систем придает смысл этим чувствам и стремлениям. Когнитивные системы, отслеживающие справедливый характер обмена, устанавливающие собственников, следящие за распределением благ, созданных в результате коллективных действий, тон-

ко настроены на вызов эмоций и мотивацию поведения — иначе они не давали бы эволюционного преимущества. Интуитивное чувство собственности выражается в яростной защите того, что мы получаем из окружающей среды, и в сильном стремлении помочь другим защитить полученное от захватчиков. Наша система определения «безбилетников» порождает желание ограничить их деятельность, сократить их число и информировать окружающих об их проступках. Такие же чувства и желания возникают, когда эти системы срабатывают при описании крупномасштабных социальных явлений.

### Процветание и парадокс справедливости

На протяжении большей части доисторической и исторической эпох люди жили, располагая минимумом средств к существованию, более или менее соответствующим нынешнему уровню жизни беднейших стран (примерно \$2–3 в день). С началом промышленной революции уровень жизни начал повышаться с возрастающей скоростью, в большинстве сообществ этот рост выражается кривой в виде «хоккейной клюшки». Как считает Мэтт Ридли, нам трудно понять, как сильно условия нашей жизни изменились по сравнению с теми, в каких существовало большинство особей нашего вида. Люди сейчас живут дольше, чем прежде. Могут вылечиться от большого числа заболеваний, которые погубили бы их всего несколько десятков лет назад, могут есть еду лучшего качества и пить более чистую воду, проводить время в теплых помещениях, общаться с миллионами себе подобных и получать знания, копившиеся тысячелетиями, — и все это за куда меньшую цену, чем ранее<sup>85</sup>. Самой грандиозной переменной в мировой экономике за последние полвека стало колоссальное сокращение бедности во всем мире. Когда я пишу эти строки, «всего» один миллиард людей продолжает жить на мальтузианском уровне дохода около \$2 в день или чуть выше. Кавычки означают, что вообще-то такое количество живущих в нищете шокирует, но в то же время сокращение числа бедных — беспрецедентный и для большинства

людей неожиданный поворот мировой истории. Прежде ничего подобного в таких масштабах не случалось<sup>86</sup>.

Экономисты и историки десятилетиями обсуждали конкретные условия, запустившие промышленную революцию XVIII в., особые факторы, сделавшие Англию, Голландию и Северную Италию сначала центрами торговли, а позже — особенно Англию — центрами технических инноваций. Хотя экономисты расходятся в ответах на вопросы «почему тогда?» и «почему там?», они все согласны в ответе на вопрос «как?». Как всеобщий рост уровня жизни охватил весь мир? Ответ состоит в том, что уровень жизни растет, сначала медленно, а потом все быстрее, повсюду, где люди вступают в отношения мирного и добровольного обмена. Торговля, а также мотивации, благодаря которым торговля становится возможной, — единственный известный нам путь, выводящий из нищеты<sup>87</sup>.

Это создает парадокс. Торговля не производит значительного эффекта, пока не распространится достаточно широко, включив миллионы, а не тысячи участников в сети сделок, отследить которые во всей полноте человеческий разум не в силах. Все, что мы можем наблюдать, — эмерджентные (системные) эффекты. Но когнитивные инструменты, которыми мы располагаем, были предназначены для объяснения взаимодействий в малых масштабах. Сложная координация рыночной экономики, внутри которой миллионы людей сотрудничают без всякого плана, не укладывается в рамки привычной психологии обмена. В результате огромное количество продукции воспринимается (по крайней мере частью нашей когнитивной системы) как данность, так сказать, как часть пейзажа. Наши когнитивные системы воспринимают существование этих товаров и услуг, но не представляют причины их появления. Более того, мы не представляем, по крайней мере интуитивно, тот факт, что могли появиться другие товары и услуги или что те, которые мы наблюдаем, могли быть никогда не произведены.

Если огромное количество производимых вещей просто данность — или, точнее, воспринимается некоторыми нашими когнитивными системами как данность, — это заставляет активизи-

роваться интуитивные системы, относящиеся к общественному делу. Немалую часть доступных товаров и услуг наша психика воспринимает как свалившийся с неба подарок судьбы, как нечто очевидно наличествующее здесь, но о происхождении чего просто нет сведений. Если вы с друзьями во время похода найдете на горной тропе крупную банкноту, это вызовет всевозможные вопросы и суждения о том, как ее поделить (например, все ли туристы должны получить равные доли? Или тот, кто заметил ее первым, должен получить больше?). Но все это не имеет никакого отношения к тому, откуда она взялась (кто оставил ее на тропе и почему?). Заметьте, я не предполагаю, что кто-то на уровне сознания считает плоды промышленности и торговли свалившимися с неба, просто какие-то системы нашей психики могут обрабатывать информацию об этой продукции, не пытаясь выяснить ее происхождение.

Если все это верно, тогда, похоже, наши концепции справедливости ведут к парадоксу. Причина, по которой люди смогли развить торговлю и распространить ее далеко за пределы мелкого производства и местного потребления, заключается в том, что у нас есть набор сложившихся установок относительно взаимовыгодных сделок, основанных на сильных интуитивных представлениях и мотивациях, связанных с понятием собственности и участием в коллективных действиях. Благодаря этим психологическим установкам мы создали чрезвычайно сложный мир экономики и уровень жизни, проистекающий из этой сложности. Созданный нами мир включает в себе бесчисленные товары и услуги, существование которых не в состоянии объяснить наши интуитивные системы. Кажется, эти ценности просто возникают, но ни одна интуитивная система не представляет условий, при которых они появляются. Поэтому некоторые психические системы и воспринимают их как подарок судьбы. Это, в свою очередь, активизирует наши предпочтения и интуиции, связанные с общественным делом, что делает определенные концепции справедливости, в частности идеи распределения доступного богатства, одновременно интуитивными и привлекательными, то есть удобными и убедительными. Но представление о перераспределении богатства



противоречит некоторым интуитивным ожиданиям, связанным с вознаграждением за потраченные усилия (те, кто вложил больше сил, должны и получать больше) и, конечно, с собственностью (те, кто произвел, имеют право на свою продукцию). Перераспределение подразумевает некие пределы этих ожиданий. Некоторые люди могут вкладывать куда больше усилий, чем остальные, но получать лишь немногим больше. Другие могут быть вынуждены отказаться от части плодов своего труда из-за прогрессивного налогообложения. Сталкиваясь друг с другом, предпочтения одной интуитивной системы (дележа) и другой порождают интуитивно предпочитаемую политику.

Разумеется, есть множество хитроумных способов обойти этот конфликт между разными наборами интуитивных предпочтений. Но в этом и проблема — они сложны. Они требуют участия ученых, чтобы научиться им, нужно приложить усилия, потому что наш разум не предлагает нам интуитивное решение этого противоречия. Похоже, люди создали торговлю благодаря чувству справедливости, а торговля в итоге привела к появлению такого количества обезличенной продукции, что требования справедливости столкнулись с потребностями торговли.



## МОЖЕТ ЛИ НАШ РАЗУМ ПОСТИЧЬ ОБЩЕСТВО?

*Координация, фолк-социология  
и естественная политика*

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДОПРЕДЕЛИЛА ЛЮДЯМ ЖИТЬ В ОБЩЕСТВЕ, но как работает общество, они могут и не понимать. Это может показаться парадоксальным. Классическое определение человека — «политическое животное», и, действительно, множество людей во всех концах света внимательно следят за политическими событиями и вовлечены в политику эмоционально, а многим, похоже, даже нравится говорить о политике. Политические программы, политические диспуты, политические конфликты, не говоря уже о революциях и реформах, — все это выражает общие идеи о том, как общество работает и как должно работать, как создаются и поддерживаются институты, как взаимодействуют различные классы и группы и т. д. Эти идеи не достояние специалистов, ими полны ежедневные споры, ими оправдывают политические суждения всех (или большинства) граждан массовых обществ. Насколько верны эти представления?

Будучи оптимистами, мы могли бы полагать, что наши основанные на здравом смысле политические воззрения должны в основном верно отражать положение вещей, иначе у нас не было бы сложных обществ и мы не знали бы, как себя в таких обществах вести. Но это не самый веский аргумент. Человек может эффективно действовать в условиях рыночной экономики, абсолютно не понимая, что заставляет эту экономику работать. Точно так же можно допустить, что наш разум сформировался в процессе эволюции таким образом, что сделалось возможным возникновение

обществ, даже крупномасштабных, в которых мы живем сегодня, но не сформировался так, чтобы мы действительно могли понять, что именно скрепляет сообщества.

Теории о том, как работает общество, широко распространены в современной политике, но они значительно старше ее. Во всех обществах у людей есть свои представления о социальных группах, о том, как они формируются, из чего складывается политическая власть, почему политический статус у одних людей выше, чем у других, и т. п. Антрополог Лоуренс Хиршфелд ввел термин «фолк-социология» (или обыденное знание о социальном мире), чтобы описать спонтанное понимание социальных категорий и групп<sup>1</sup>. Я воспользуюсь этим термином, распространив его на представления людей о том, как работает общество, каковы его компоненты и как они взаимодействуют между собой. Поэтому вопрос звучит так: как люди строят свою фолк-социологию? И насколько наша фолк-социология точна? Вопрос этот не чисто академический. Крупномасштабные сообщества в принятии коллективных решений полагаются на совещательную демократию. Совещательность требует, по крайней мере в идеале, рационального сравнения политических действий, основанного на точном понимании того, что происходит в обществе. Но способен ли человеческий разум достичь такого понимания?

### Прозрачное принятие решений: республика Те

В качестве отправной точки мы рассмотрим случай малой политики, который может служить своего рода идеальным примером принятия решений. Община Те в административном районе Мустанг на западе Непала организована как маленькая республика. Термин этот, возможно, сбивает с толку. Община Те в некотором роде автономна, но при этом входит в объединение пяти общин, составляющих бывшее королевство Барагаон (также известное как Нижнее Ло), на протяжении многих веков входившее в Непальское королевство. Власть последнего проявлялась разве что в сборе налогов и более почти никак. Граждане Те большей частью сами управляли делами своей общины. Как и большинство обитателей высоко-

горья Гималаев, они занимаются скотоводством и выращиванием овса, а кроме того, входят в обширные торговые сети, связывающие долины. Сама община Те — чрезвычайно компактно расположенное поселение. Оно насчитывает около сотни домов, застроенных друг на друге, теснящихся на узкой полоске земли, чтобы оставить больше места для пастбищ и небольших полей, орошаемых сложной системой акведуков<sup>2</sup>.

Граждане Те не только участвуют в совместной выработке решений, но также периодически переписывают свою конституцию — документ, перечисляющий общественные должности, их сроки и связанные с ними обязанности, а также порядок избрания на такие должности. Конституция также устанавливает порядок коллективных мероприятий, таких как содержание в порядке ирригационных каналов, водоводов и общественных пастбищ, организация календарных празднеств и приношений местным духам, назначение штрафов за забредший на чужой участок скот и прочие затрагивающие общие интересы действия. Каждые двенадцать лет старейшины каждого домохозяйства собираются для того, чтобы обновить правила в соответствии с ситуацией и ввести новые. Участие в собрании обязательно, уклоняющимся грозят крупные штрафы. После двухнедельных дебатов, сопровождающихся голосованием по каждому предложению, буддийский монах записывает согласованный набор правил, на который в дальнейшем можно опираться в случае возникновения споров.

В общине несколько общественных должностей, которые не требуют полной занятости. Это три старосты, отвечающие за текущие дела и представляющие общину в отношениях с посторонними, а также четыре констебля, надзирающие за соблюдением правил, например за использованием общественных пастбищ. Они приносят присягу и работают под постоянным контролем всех остальных граждан.

Для Те политика — необходимость, потому что выжить в крайне суровых условиях Гималайского высокогорья можно лишь при всеобщем участии в коллективных действиях. Использование общественных пастбищ нужно регулировать. Небольшие поля требуют контролируемой ирригации, а водоводы и трубы надо периодически

ремонтировать. Кроме того, жители Те всегда платили налоги своим политическим властителям, некогда Барагаону, теперь Непалу. Все это требует согласованной, тщательно отслеживаемой общинной кооперации. Вот почему в совместно принимаемых правилах детально перечисляются многочисленные штрафы за получение выгоды от общего достояния без соответствующих выплат, например за сбор топлива с общинных полей. Кроме того, если дела пойдут плохо, никто не сможет увильнуть от своих обязательств, просто сбежав. Конституция запрещает «беглецам от налогов» возвращаться в Те и даже торговать с ее гражданами<sup>3</sup>.

Те — место, где политика прозрачна. Законы, составляющие конституцию, полностью понятны всем гражданам. В них оговаривается, что «констебли должны дважды в день обходить поля» (чтобы следить за правомерным использованием общего достояния), «стражники, покидающие деревню более чем на один день, должны заплатить штраф 100 рупий», а «люди не должны соблюдать траур (а потому избегать общественных работ) более 49 дней»<sup>4</sup>. Нет никакой двусмысленности и неопределенности ни в тексте самих предписаний, ни в понимании того, как они скажутся на благосостоянии каждого, какие ограничения накладывают на его поведение и почему кто-то может поддерживать конкретное предложение или возражать против него. Процесс прозрачен, поскольку граждане участвуют в выработке всех решений, которые принимаются в процессе совещания. Каждый участник может высказаться за правила, которые ему будут выгодны, и каждому придется договариваться со всеми, пока не будет достигнут консенсус. Все это составляет своего рода идеал совещательности — по мнению многих, самого естественного понимания политического процесса. Пусть и весьма далекий от знакомых нам массовых обществ, образ жизни в Те иллюстрирует то, чего мы интуитивно ждем от политики.

## Социальная сложность и происхождение политики

В массовых сообществах, в которых живет большинство из нас, политика не столь прозрачна. Чтобы понять, каким образом наш разум

справляется с принятием решений в таком масштабе, следует сделать шаг назад и обрисовать тот способ, который общество могло создать первоначально. Эволюция людей протекала в небольших группах охотников-собирателей, но им удалось создать крупные политические образования в ходе процесса, который вел к более крупным племенам и племенным союзам, городам-государствам, царствам и империям<sup>5</sup>. Поэтому фундаментальной задачей антропологии остается найти объяснение, как стало возможным такое масштабирование, как из племен выросли крупные объединения, а из личной племенной власти — обезличенные государственные институты.

Большая часть эволюции человечества протекала в группах охотников-собирателей, насчитывающих 20–40 особей и перемещавшихся вместе, чтобы увеличить отдачу от охотничьих угодий и сбора сезонных растений. Эти группы почти наверняка общались между собой, вступали в брачные связи и входили в более крупные племена с общим языком. Экстраполируя в прошлое наши знания о современных кочующих охотниках-собирающих и опираясь на археологические данные, можно прийти к выводу, что в условиях ограниченных ресурсов это были в основном небольшие эгалитарные сообщества. Однако в местностях, где условия позволяли накопление некоторого богатства, собиратели пришли к социальному расслоению и иерархии. Например, исконные обитатели северо-запада Америки развили социальную иерархию и сложные политические системы<sup>6</sup>.

Возникновение земледелия, связанной с ним оседлости и возросшей плотности населения привело к колоссальному усложнению человеческих обществ и увеличению их размеров. Многие группы специализировались на растениеводстве, существуя за счет немногочисленных основных культур в сочетании с охотой и собирательством. Земледелие и скотоводство привели к появлению классических сельских сообществ, в которых за счет излишков, производимых аграрной экономикой, существовала аристократия и институт царской власти.

Первые антропологи-эволюционисты склонны были считать эти тенденции всеобщими и бесповоротными. Но переход от коче-

вого собирательства к плотно населенным сельскохозяйственным центрам шел рывками, с отступлениями, когда экологические условия препятствовали устойчивому земледелию. Не все союзы племен сделались государствами, а некоторые города-государства растворились в окружавших их племенных обществах. Кроме того, образование государства и отношения между возникшими царствами и окружающим их племенным миром в разных местах принимали весьма разные формы<sup>7</sup>.

Появление крупномасштабных сообществ ставит перед исследователями ключевую проблему психологических предрасположенностей и предпочтений. Какая психология необходима для того, чтобы выстроить большие и сложные политии и управлять ими? Какими механизмами располагает для этого человеческий разум? Людям пришлось использовать все необходимое, чтобы выстроить сложные политические системы и решить множество проблем координации и сотрудничества, возникающих при объединении в многочисленное единое политическое образование.

Следует, конечно, принять во внимание вероятность, что популяции, занявшиеся земледелием, скотоводством и строительством городов, как-то отличались генетически от популяций охотников-собираателей. Действительно, с увеличением наших знаний о древней ДНК все больше оснований считать, что между этими популяциями имела заметная разница. Есть серьезные данные, что в ходе естественного отбора в голоцене произошли быстрые и серьезные эволюционные изменения, а также быстрая дифференциация популяций. Но это скорее следствия, чем причины перехода к неолитическому образу жизни. Людям, обитавшим в скученных условиях, приходилось выживать под давлением большого количества патогенов, и их иммунная система претерпевала изменения под этим эволюционным давлением. Это верно и по отношению к бактериям и вирусам, переносимым свиньями, коровами, собаками и другими домашними животными<sup>8</sup>. Радикально новая диета, основанная на таких высококалорийных культурах, как просо и ячмень, также способствовала значительным генетическим изменениям. Наконец, зависимость от молочных продуктов изби-



рательно повлияла на переносимость лактозы в некоторых популяциях Северной Европы и Западной Африки<sup>9</sup>.

По всей вероятности, эволюционный инструментарий, впервые сделавший возможным создание крупномасштабных сообществ, в большой мере присутствовал до неолита. Но что представлял собой этот инструментарий? Он должен был включать способности и предрасположенности, позволяющие увеличивать человеческие группы. Популярное клише, что у современного человека разум каменного века, довольно точно, поскольку наши сложные психологические предрасположенности возникли в ходе длительной эволюции в результате изменчивости и давления отбора. Но тот древний разум сделал возможным возникновение институтов сложных сообществ<sup>10</sup>.

## **Инструменты масштабирования (I).**

### **Коллективные действия**

Строительство большого сообщества не аналогично такому же процессу в малых группах, только с участием большего числа людей. Причина в том, что формирование больших групп создает новые проблемы. Прежде всего, в отличие от малых групп, где люди знают друг друга по совместной деятельности, а многие связаны родством, здесь требуется координация с чужаками. Поэтому у людей должна быть возможность объединяться с другими ради некой выгодной всем общей цели, лежащей за пределами простых императивов сотрудничества с теми, с кем у вас общие гены. Кроме того, все эти люди должны иметь возможность делать то, что необходимо, в нужное время. Любое сложное сообщество — это чудо координации, поскольку тысячи и миллионы разных людей ведут себя, координируя свои действия с действиями других, словно в гигантском оркестре. Иными словами, людям были необходимы способности к совместным действиям и продуктивным сочетаниям вкладов каждого в общее дело.

В главе 1 я дал описание коалиционной психологии — набора способностей и мотиваций, которые позволяют людям с легко-

стью выстраивать и сохранять большие сплоченные союзы, а также формировать интуитивно ощущаемое соперничество между сплоченными группами. Однако способность создавать коалиции лишь одно из многих следствий предрасположенности и стремления людей к совместным действиям. Коалиции — одна из форм совместных действий в ситуации соперничества между союзами, но люди действуют совместно многими другими способами и во множестве других ситуаций.

Сложные взаимодействия людей известны со времен *Homo erectus*, по меньшей мере уже полмиллиона лет<sup>11</sup>. Древние люди вместе охотились и сообща заботились о детях. То и другое подразумевает взаимную выгоду, которую следует заранее оценить и после этого положиться на добросовестность всех участников. Древние люди умели загонять животных, направляя их к обрывам, — все это требовало эффективной координации между многими участниками<sup>12</sup>. В коллективных предприятиях такого рода нетрудно следить за степенью участия каждого, а тех, кто уклоняется, легко наказать, отказав им в сотрудничестве. В более поздние времена люди создали и поддерживали институты, позволившие увеличить размах совместных действий, чтобы привлечь к участию в проектах миллионы людей. Люди платят налоги и служат в армии, создают корпорации, ассоциации или политические партии. Поэтому чрезвычайно важно понять, как и почему людям удается организовывать и поддерживать совместные действия.

Классической социологии не всегда удавалось успешно объяснить это. Широко известна точка зрения Руссо, полагавшего, что первобытные люди были свободны и беззаботны, но эта жизнь рухнула с развитием земледелия и ремесел, поставившим одних людей в зависимость от других<sup>13</sup>. Едва ли можно было ошибиться сильнее. Если бы Руссо знал о туниском ученом Ибн Халду-не, куда более внимательном к эмпирическим данным, он мог бы развивать его идеи о необходимости асабии (асабийи) — групповой солидарности на самых ранних стадиях развития общества<sup>14</sup>. Сегодня из археологических данных мы знаем, что взаимозависимость и сотрудничество сопровождают существование челове-

ства с древнейших времен. Это отличительная черта нашего вида. Стоит задуматься, как повлиял естественный отбор на наши мотивации и способность к совместным действиям и как это сказывается на современном социальном взаимодействии.

Долгое время этим вопросом занималась в основном экономическая теория, и ответы, которые она давала, были отчасти парадоксальными и смущающими: большинство экономических моделей указывало, что коллективные действия весьма маловероятны. Действительно, если каждый будет следовать императиву максимизации пользы, то люди даже не попытаются установить взаимовыгодные формы сотрудничества. Разумеется, есть немало вариантов этого тезиса и множество нюансов, которые я не стану здесь рассматривать, потому что главная линия рассуждения проста. Проблема совместных действий, несомненно, заключается в том, что у уклоняющихся имеется возможность «проехать без билета». Если мы, народ, все согласны свергнуть диктатора, то можем сделать это, не платя высокую цену (даже полиция присоединится к нам!), и все мы выиграем. Но вы лично выиграете даже больше, если позволите проделать всю эту работу другим. Лучшая стратегия — не вылезать вперед до самого начала революции и включиться в нее как можно позже<sup>15</sup>.

Естественно, экономисты-теоретики в курсе, что совместные действия происходили и происходят во все времена и во всех обществах. Но они расценивают это как нечто иррациональное, как отклонение от теоретической нормы, которое можно объяснить посторонними факторами, такими как излишняя доверчивость («конечно, полиция присоединится к нам, когда будем свергать тирана!»), преувеличенное доверие к надежности других людей («конечно, все, кто клянется присоединиться к нашему делу, будут с нами!») или, может быть, надежда на выгоды, которые можно получить от участия (например, престиж и материальные выгоды от пребывания в рядах революционеров).

Но есть что-то нелепое в теории, полагающей отклонением то, что люди делают так часто и без всякого повода. Тот факт, что люди участвуют в совместных действиях в самых разных сферах и во всех

известных человеческих группах, наводит на мысль, что классические экономические модели, возможно, основаны на ошибочном допущении. В самом деле, формальные модели совместных действий обычно исходят из того, что участников заботят только конечные цели, а не то, каким образом они будут достигнуты, кто еще присоединится к группе и насколько он руководствуется личной выгодой. Согласно формальным моделям, люди заботятся лишь о том, насколько совместные действия выгодны им самим, не обращая внимания на то, насколько они выгодны остальным<sup>16</sup>. Но в большинстве известных обществ совместные действия, в которых участвуют массы людей, демонстрируют прямо противоположное. И участники коллективной охоты, и те, что вместе заботятся о детях, и те, что выполняют общую работу, — все они чрезвычайно заинтересованы в том, каким образом будет достигнута общая цель, им важно, кто еще участвует в деле и можно ли им доверять, и все они внимательно отслеживают распределение благ, получаемых в результате совместных действий. С точки зрения формальной теории игр коллективные действия — это не расширенный вариант «дилеммы заключенного», в которой все игроки следуют стратегии уклонения. Коллективные действия ближе к тому, что Томас Шеллинг назвал «игра на достижение критической массы» (tipping game), в которой выигрыш зависит от количества присоединившихся, а потому информация о предпочтениях участников очень важна<sup>17</sup>.

В теории коллективные действия и в самом деле сложны по многим причинам. Во-первых, в большинстве случаев коллективные действия предполагают отложенное вознаграждение. Охотники-собиратели, присоединяющиеся к общей охоте, на начальном этапе не получают ничего. Все потенциальные блага — в будущем, а опасности и усилия — в настоящем. То же относится к коллективной помощи соседу-фермеру или, например, к вложениям в акции. Но это не останавливает людей от участия в таких действиях, может быть, потому что образ вероятной выгоды помогает им противостоять естественной склонности скептически смотреть на будущее<sup>18</sup>. Во-вторых, экономисты

были правы, указывая на возможность уклонения, которое, если будет подхвачено другими, может подорвать любое коллективное предприятие. Но в реальных сообществах эту опасность до минимума снижает коммуникация между участниками — из-за огромной опасности для репутации тех, кто решит отойти в сторону. Как я замечал в предыдущей главе, возможность выбора партнеров и наличие эффективной коммуникации смягчают проблему, делая стратегию уклонения проигрышной в долгосрочном плане, особенно в небольших общинах, где людям предстоит встречаться снова и снова, а потому невозможно все время портить отношения со всеми. В целом теоретические проблемы коллективных действий имеют место, но, похоже, с ними справляется естественный отбор.

## Инструменты масштабирования (II). Иерархии

Коллективные действия не были бы эффективными и, конечно, не могли бы распространяться на тысячи и миллионы участников, не будь у нас организующих скреп в виде способности выстраивать иерархии. Большинство взаимодействий между людьми включают не только распределение задач между участниками, но также и то, что принятие решений предоставляется конкретным лицам, а не всей группе. Именно так обстоит дело в больших сообществах. Мы все знакомы с трудовыми иерархиями, с тем, что в школах, корпорациях, армиях, политических партиях и прочих подобных организациях имеются разные уровни с разными полномочиями. Существуют иерархии и меньшего масштаба. Когда всей деревней приходят помочь соседу или чинят плотину, устраивают праздник или религиозный обряд, неизбежно возникает какое-то разделение между принятием решения и исполнением.

Как возникли эти иерархии? Системы доминирования встречаются у многих видов, в частности у большинства родственных людям видов приматов. Так, в группах шимпанзе есть доминантные самцы и самки. У многих видов иерархии проявляются

в виде доступа к ресурсам и возможностям, например к спариванию. Доминантные самцы у видов с высокой внутривидовой конкуренцией имеют первоочередное право на самок. Доступ к другим ресурсам также определяется рангом, как в иерархиях самок у некоторых видов приматов. Это иерархии доминирования, главный эффект которых проявляется в специфике распределения доступных благ. Поэтому возникает искушение предположить, что люди просто сохранили давнюю предрасположенность к иерархическим различиям, что сказалось и на практике размножения, и на практическом контроле за действиями других в современных обществах. С этой точки зрения политическое доминирование у людей оказалось бы просто вариантом иерархий доминирования у наших общих с приматами предков<sup>19</sup>.

Но это сравнение вводит в заблуждение. Иерархии в человеческих сообществах очень отличаются от систем доминирования, обнаруживаемых у многих других видов. Во-первых, как отмечал экономист Пол Рубин, у людей иерархии не связаны с распределением благ (или связаны не только с ним). Они также (и преимущественно) представляют собой производственные иерархии, то есть способы организации участия разных людей в выполнении задачи. Люди с готовностью выстраивают иерархии практически в любой области, где действия требуют участия по меньшей мере двух человек. И каждый участник в отдельности может быть частью многих не связанных между собой производственных иерархий<sup>20</sup>.

Возникновение производственных иерархий связано с тем, что отдельные участники могут не располагать всей необходимой информацией или навыками. Это можно продемонстрировать чисто формально в рамках теории игр, даже для деятельности, в которой участвуют всего два игрока. Если один игрок принимает решения немного быстрее или его решения оказываются немного лучше, в интересах другого игрока воспользоваться чужими способностями, следуя за лидером и предоставив принятие решений более компетентному участнику<sup>21</sup>. Такие тандемы широко распространены, и, конечно, принцип их устройства можно распространить на нескольких человек, следующих за лидером. Психолог-эво-

люционист Марк ван Вугт полагает, что необходимость в такой координации создала условия для возникновения в человеческой психике стратегий лидерства и следования. Предположительно, эволюционное изменение заключалось в том, что у людей появилась способность распознавать ситуации, требующие координации сложных действий. Люди также определяют плюсы и минусы стратегий лидерства и следования в непосредственном взаимодействии, соответственно изменяют свое поведение и сигнализируют о роли, в которой намерены взаимодействовать с другими. Действительно, есть данные, что, даже столкнувшись с совершенно новой задачей и прежде неизвестными партнерами, люди быстро составляют представление о возможной иерархической организации и члены группы обычно приходят к согласию относительно наиболее эффективного порядка действий<sup>22</sup>.

### **Воля к власти против присущей людям анархии**

Иерархии в группах людей связаны не только с совместной работой — часто они образуют жесткую структуру, в которой некоторые люди оказываются у власти, то есть в положении лидера, и эти иерархические отношения переносятся на многие сферы жизни. Почему во всех (или почти во всех) сообществах существует неравное распределение власти? Этот вопрос также стоит рассмотреть в рамках эволюционного подхода, поскольку он заставляет нас иначе взглянуть на самые привычные вещи как на явления, которые следует объяснить.

Прежде всего, почему человек вообще заинтересован в доминировании над другими? Ответ сложнее, чем может показаться на первый взгляд. Основа политических систем — это люди, готовые платить некую цену, иногда существенную, за возможность занимать положение в иерархии. Как известно, если есть должность, всегда найдется кто-то, готовый ее занять. Объяснение, что место во власти приносит прямую выгоду, кажется слишком простым, хотя на ум тут же приходят примеры военных диктаторов или самодержавных монархов. Современная история показа-

ла, однако, что претендентов не становится меньше, даже если преимущества должности ограничены. Из этого следует, что у многих людей имеется изначальное стремление к власти, как полагали многие классики философии, — то, что Ницше назвал обнаженной «похотью власти» (*Machtgelüst*)<sup>23</sup>. Но почему это так?

Эволюционные психологи давно заметили, что в большинстве сообществ политическая власть открывает мужчинам больше возможностей для спаривания и в определенной мере способствует благополучию женщин. Женщины могут получить от своего положения в иерархии широкую сеть союзников, которые при необходимости предоставят помощь и поддержку. Еще более явными выглядят репродуктивные преимущества высокого статуса для мужчин: они могут получить самых желанных женщин и у них есть ресурсы, чтобы воспитать более сильное и многочисленное потомство<sup>24</sup>. Кроме того, поскольку многим малочисленным сообществам в доисторические времена свойственно было соперничество или военное противостояние, лидерство в бою подтверждало способности человека заручиться поддержкой сообщества и защитить свой род. Эта связь между властью и приспособленностью настолько очевидна и так часто проявлялась во времена исторических и экономических перемен, что определенно сказалась на наших психологических склонностях. В самом деле, мы знаем, что с точки зрения способности оставлять потомство властность и влияние входят в число наиболее привлекательных черт мужчин<sup>25</sup>. Это могло бы объяснить, почему стремление к политической власти не является патологией, — это не следствие реальных или ожидаемых выгод от политической должности, хотя и они, конечно, тоже оказываются важным стимулом.

С эволюционной точки зрения власть — один из многих индикаторов приспособленности, которые влияют на наше поведение, то есть одна из видимых целей, как правило, на протяжении тысячелетий эволюции совпадавших с лучшей приспособленностью. Многие из нас в самых разных ситуациях чувствовали стремление занять доминирующее положение, потому что оно казалось нам желательным (промежуточное объяснение), но и само это стрем-



ление было рациональным, поскольку относительное доминирование в среднем способствовало лучшей приспособленности (конечное объяснение) в условиях жизни наших предков.

Но наши предпочтения создают и защиту от этой «похоти власти». Как отмечает антрополог Кристофер Бём, в малочисленных сообществах концентрация власти весьма невелика. Лидерство обычно подтверждается опытом и не раз доказанной компетентностью, однако люди отвергают претензии лидеров, жаждущих усилить свое влияние или притеснять конкурентов<sup>26</sup>. Это стремление разрушать планы потенциальных деспотов антропологи наблюдали во многих малых сообществах. Действительно, у позиции вождя всегда есть оборотная сторона: считается, что он должен разрешать конфликты, поставлять все необходимое для общих ритуалов, поддерживать нуждающихся и распределять ресурсы, но если лидер не справится, ему грозит смещение с позиции или изгнание<sup>27</sup>.

Важно помнить, что эволюция человека шла в небольших группах охотников-собирателей, которые, в принципе, всегда могли «проголосовать ногами», а потому обладали достаточно заметным преимуществом перед автократическими устремлениями вождей. Вероятно, поэтому стремление сопротивляться избыточной политической власти наблюдается во всех сообществах. Это могло бы также объяснить, почему в аграрных сообществах желание ограничить политическую власть лишь иногда выливалось в восстания. Покинуть свою группу значило покинуть землю, что почти наверняка вело к голоду. Однако до появления сельского хозяйства в группах охотников-собирателей, где формировалась наша политическая психология, баланс власти не был столь однозначным, как это сейчас читается в словах «вождь» или «глава», и допускал выражение того, что Бём называл эгалитарной мотивацией, укоренившейся в общественной жизни.

Термин «эгалитарный» может вводить в заблуждение, если мы подразумеваем под ним желание, чтобы все играли одинаковую роль в принятии решений. Скорее речь идет о стремлении поставить предел иерархическому принципу принятия решений с тем, чтобы не возникло политической эксплуатации. Вы соглас-

ны, что кто-то должен возглавить охоту, но отнюдь не с тем, что это дает ему право решать, кому с кем следует вступать в брак. Люди очень чувствительны к опасности эксплуатации, поскольку подобные стратегии всегда возможны при коллективных действиях. Накопление власти есть эксплуатация, если политическая власть увеличивает приспособленность принимающих решения, но не выражается в компенсирующих благах для других членов группы. Обобщенно говоря, после достижения некоего порога дальнейшее увеличение уровня приспособленности теми, кто принимает решения, оборачивается для всех остальных таким его снижением, что допустимой ценой восстановления баланса становится восстание или бегство.

Стремление ограничить амбиции племенных вождей правильнее было бы назвать не столько эгалитарным, сколько анархическим. Исследования небольших сообществ показывают, что для нашего вида вполне типичной оказывается форма политической организации, когда одни индивиды стремятся к власти, но другие следят за уровнем концентрации этой власти и интуитивно расценивают его превышение как потенциальную опасность. Эта сторона политической психологии сочетается с нашими предпочтениями совместных действий и добровольного объединения людей для достижения полезных всем целей. Само собой, это не значит, что все люди по природе своей анархисты в современном политическом смысле слова. Но этим термином вполне можно обозначить отмеченное во множестве различных культур стремление людей к взаимопомощи, добровольным объединениям и самоорганизации управления общинами без участия деспотичных властителей<sup>28</sup>. Кстати, напомним, что один из теоретиков современного анархизма Петр Кропоткин также говорил о связи между «взаимопомощью», наблюдаемой у «дикарей и варваров», и стремлением людей держать властителей под контролем<sup>29</sup>.

### Фолк-социология

Выйдя за пределы небольших общин и племен охотников-собирателей и начав жить большими группами, люди разработали спо-

соб описания своих обществ — фолк-социологию (обыденное знание о социальном мире). У людей, живущих в царстве, есть представления о том, что такое царство, каковы права и обязанности царя, что отличает царя и т. д. То же, с соответствующими поправками, относится и к жителям городов-государств, больших стран или империй. У каждого из нас имеется какая-то форма «народной» социологии. Она строится на молчаливых допущениях о природе социальных групп, власти, общественных норм — допущениях, которые мы редко учитываем на уровне сознания, но которые тем не менее руководят нашими представлениями о социальных и политических делах.

Внешне эти представления кажутся столь же разными, как и типы сообществ, которые они описывают и объясняют. Мы не рассчитываем обнаружить одинаковые взгляды на общество в группах охотников-собирателей, племенных союзах, монархиях и современных государствах потому, что люди пытаются описать и объяснить разные реалии. Но во всех вариантах фолк-социологии есть общие принципы, общие допущения, связанные с тем, как наш разум представляет социальные механизмы. Они проявляются в очень схожих формах в самых разных типах обществ.

## **Принцип I. Группы подобны субъектам**

Одна из главных черт «народной» социологии, обнаруживаемая в самых разных сообществах, это спонтанное восприятие человеческих групп как субъектов, действующих лиц. Например, мы говорим о деревнях, общественных классах или странах как о субъектах, которые чего-то хотят или опасаются, принимают решения, не понимают, что происходит, вознаграждают людей или мстят им, враждуют и т. д. Даже работа небольшой общественной группы, такой как комитет, часто олицетворяется: комитет понял то-то, сожалеет о том-то и т. п. Мы приписываем социальным группам свойственные людям психические состояния и процессы — от восприятия и внимания до памяти и мышления, а также типичные

эмоции: зависть, благодарность, ненависть или дружеские чувства. Современное государство и его бюрократический аппарат также предстают в качестве субъектов в СМИ и в бытовой речи: «Правительство пытается...», «Пентагон не принимает...» и т. д. Такая же метафоризация свойственна нашему пониманию международных отношений: «Китай хочет...», «России не угрожает...», «Англия противится...» и т. д.<sup>30</sup> Нельзя сказать, что это исключительно современный феномен. Во многих племенных сообществах люди говорят о множествах индивидов как об отчетливых группах. В родовых сообществах, например, группы разного происхождения часто рассматриваются как субъекты, так что вполне можно сказать, что такой-то род «хочет» или «противится», и в этом нет ничего странного. Во многих уголках мира эту роль выполняют этнические группы или классы общества, и кажется самоочевидным, что у каждой группы есть особые цели или намерения.

Важность подхода к описанию поведения сообщества в виде поступков субъектов распространяется и на другой важный общий признак фолк-социологии — тенденцию говорить о больших сообществах людей как об общностях. Так, в ходе дебатов о минимальной заработной плате стороны спорят о том, как поступят «работодатели» и «занятые». Точно так же мы говорим, что «женщины» хотят того-то, а «мужчины» делают то-то, используя обобщенное название для упрощенного описания конкретной группы.

## Принцип II. Власть — это сила

Второй, столь же важный элемент спонтанной «народной» социологии — наше понимание политической власти. В большинстве человеческих групп, за исключением кочующих общин охотников-собирателей, обнаруживаются различия во влиянии между отдельными индивидами и категориями людей и у людей есть ясные представления, позволяющие описать и в какой-то мере объяснить эти различия. Что отличает вождя? Почему мы подчиняемся правилам? Удивительно, но «народные» концепции политиче-

ской власти пока не стали предметом систематического изучения со стороны политической науки<sup>31</sup>.

Во многих местах люди рассматривают «власть» как особое качество, присущее некоторым людям. Это проявляется в высказываниях наподобие «у нее есть власть», «он потерял власть», «его власть возросла» и т. д. Такие обороты речи свойственны не только Западу или европейцам, подобные метафоры известны во многих племенных сообществах и ранних государствах, где люди, облеченные властью, считались носителями особого, нематериального качества, придающего им авторитет. В Бенине в Западной Африке люди говорили, что король (а ныне президент) обладает «асе» — неопределенным качеством, дающим политическую власть<sup>32</sup>. Другим, возможно более известным, примером может служить полинезийское представление о том, что вожди обладают властью, потому что у них есть «мана» — некая сила, которой нет у обычных людей. Такое представление было впервые зафиксировано в традиционных маорийских политиях, но было и до некоторой степени остается широко распространенным в Меланезии и Полинезии<sup>33</sup>. К примеру, у гавайских королей и вождей была «мана», ее было больше, чем у других, и считалось, что именно по этой причине государство процветает. «Мана» могла пострадать от близости нечистых простолюдинов, поэтому они должны были избегать контактов со знатью, королями и их имуществом, это считалось «капу» («отдельное», отсюда слово «табу»). Только жрецы и их подручные могли видеть короля<sup>34</sup>. Во многих языках Океании понятие «мана» широко применяется к инструментам, которые делают свое дело, двигателям, которые так заводятся, урожаю, который растет себе и растет, и к людям, которые могут оказывать влияние на других<sup>35</sup>. Соответственно политическую власть понимали как силу, исходящую от короля (во многих местах — от богов) и заставляющую вещи работать. Родственники вождей и королей обладают меньшей «сакральностью», поскольку находятся дальше от центра власти, из чего следует, что гавайцы считают власть подобием источника природной силы, ослабевающей с расстоянием<sup>36</sup>.

Разумеется, мысль о сакральности царственных особ обнаруживается не только в Полинезии. Подобные представления были широко распространены в Африке, Азии и доколумбовой Америке (а кое-где распространены и сейчас). Считалось, что царственные особы принципиально отличаются от своих подданных и по этой причине на них распространялось множество табу и предписаний. В Африке царей часто в равной мере почитали и избегали. Тот факт, что они обладали властью, означал, что любой контакт с ними опасен. Зачастую тело царя ассоциируется со страной, словно бы символизируя все царство. В Гане вожди племенного союза народа аквапим не имели права ходить без посторонней помощи, потому что падение могло привести их владения к распаду. Поскольку они представляли страну как целое, в случае болезни или неспособности иметь детей их изгоняли. Подобным же образом во многих местах Африки считалось, что вождь должен быть убит, если он заболел или стал слишком слаб<sup>37</sup>.

Таким образом, власть часто считалась свойством, присущим конкретным людям, а ее проявление понималось аналогично проявлению сил природы. В английском и ряде других языков утвердились привычные метафоры «обладать властью» и «использовать власть». Мы тем самым полагаем, что некто обладающий властью способен «подтолкнуть» других к определенному поведению (подобно тому, как сталкивают с места какой-то предмет), мы говорим, что люди, не следующие за лидером, «сопротивляются», что они «инертны», что их невозможно «сдвинуть» и т. п.

### Принцип III. Социальные явления объектны

Третий важный момент «народной» социологии заключается в безотчетном восприятии социальных норм и институций как независимой от сознания людей социальной реальности, объективно существующей, выходящей за пределы того, что люди думают о ней. Такая точка зрения может показаться слишком метафизической — и, конечно, большинство людей не мыслят о социальных институтах столь глубоко. Но при этом они воспринима-

ют социальные нормы и их следствия как реальность, находящуюся «где-то там», «вовне». Вот несколько примеров.

В странах Запада вопрос о правовом статусе однополых союзов выявил разногласия относительно того, как могут или должны меняться нормы семейного права. Противники утверждали, что однополые пары подрывают традиционную семью и не обеспечивают обстановку, необходимую для воспитания детей, а легализация гей-браков столкнет общество по наклонной плоскости к полигамии и даже более радикальным переменам. Сторонники говорили о равенстве прав разнополых и однополых пар, основываясь на традиционном либеральном подходе: любое поведение допустимо, пока оно не ограничивает свободу других людей. Но обе стороны кое в чем демонстрировали согласие. Прежде всего они сходились, что именованье, называть или не называть нечто «браком», — вопрос важный сам по себе. Некоторые противники, например, были готовы предоставить однополым парам все юридические права супругов при условии, что такой союз должен называться не «браком», а как-то иначе. Сторонников равенства перед законом это не удовлетворило именно потому, что они тоже считали, что использование слова «брак», а не «гражданский союз» или иной юридический эвфемизм, важно и значимо. Еще один момент молчаливого согласия, менее заметный, но столь же важный, заключался в том, что такое явление, как брак, каким-то образом оказывалось независимым от того, что мы о нем думаем. Такие консервативные утверждения, как «брак — союз между мужчиной и женщиной», поддерживали существующий порядок вещей (только разнополые браки). Такое определение явно подразумевает, что даже если все мы согласимся, что брак может соединить двух мужчин или двух женщин, мы не изменим этим суть брака — мы просто будем ошибочно применять этот термин, так же как соль не станет сладкой, если назвать ее «сахар». Некоторые сторонники реформы согласились с этим допущением, но добавили, что брак на самом деле есть союз двух лиц, сильно привязанных друг к другу, и потому термин может применяться ко всем таким парам, разнополым или нет<sup>38</sup>.

Поскольку нормы и институты молчаливо понимаются как внешняя реальность, в оправдании их существования часто возникает порочный круг. К примеру, антропологи не раз задавали местным жителям вопрос, почему некий ритуал включает специфические действия, и в ответ слышали: эти действия совершаются потому, что они должны быть выполнены, если вы собираетесь исполнить именно этот ритуал, а не какой-то еще. В Камеруне прорицатели из народа фанг иногда проделывают ритуал нгам, в ходе которого используют тарангула, чтобы узнать, кто навел порчу, кто в ответе за болезнь и т. д. Прорицатель втыкает в песок по кругу несколько веточек или, если они имеются, игл дикобраза. Тарангула выпускают в центр круга и накрывают сосудом из тыквы-горлянки. Через некоторое время сосуд убирают, и паук убегает. Поваленные им веточки и их положение подают прорицателю знаки, которые он может истолковать<sup>39</sup>.

Профессия антрополога обязывала меня спросить у прорицателей, почему в этой процедуре используется паук, а не какое-то другое живое существо, почему они выбрали именно этот вид пауков (довольно опасных), почему нужно произносить ритуальные заклинания до того, как будет убрана тыква, и прочие подобные детали. Как и многие мои предшественники-антропологи, я был огорчен, когда мои информаторы вместо того, чтобы дать насыщенную символическую трактовку происходившего, просто сообщили мне, что ритуал нгам требует именно таких действий, а иначе это будет уже не ритуал нгам. Конечно, можно вовсе не прибегать к ритуалу нгам, но если вы хотите именно нгам, то поступать надо именно так, как требует нгам. Кажется, что объяснение идет по кругу, но так и должно быть, если эти непеременимые атрибуты рассматриваются как нечто внешнее по отношению к психике. Мой вопрос: «Почему вы используете паука, а не мышь?» — казался предсказателям странным, так как подразумевал, что конкретные правила выполнения ритуала нгам есть результат свободного выбора народа фанг. А мои собеседники смотрели на это иначе, по умолчанию толкуя их как объективный факт, открытый народом фанг, — такой же объективный, как то, что соль растворяется в воде вне зависимости от того, что мы об этом думаем.



Во многих местах подобное описание социальных фактов как внешней реальности применяется по отношению ко всему набору норм и представлений, свойственных группе. Например, в результате колонизации и насильственной культурной трансформации в язык жителей Меланезии вошло креольское слово *kastom* (от английского *custom* — обычай). Этим словом описывают большую группу традиционных ценностей и практик — от религиозных представлений о предках и о том, как они наблюдают за жизнью людей, до ритуалов, запрещавшихся колонизаторами и миссионерами. Десятки лет этот термин подразумевал призыв к сопротивлению колониальным властям и в особенности миссионерам<sup>40</sup>. Традицию можно было использовать против колониальных властей, потому что она, как говорят антропологи, получила вещественное наполнение, понимаясь как факт внешней реальности, а не как сочетание концепций и представлений, существующих лишь в человеческих умах.

### Группы не подобны субъектам

Представление о том, что группы подобны субъектам, по всей видимости, следует из необходимости координации совместных действий. Для решения конкретной задачи требуется интенсивная коммуникация с участием всех членов группы, а для этого необходимо представление об общих целях и средствах их достижения. Это, в свою очередь, значит, что личные интересы членов группы прочнее связываются друг с другом, а вероятность привлечения новых членов возрастает, если эти интересы формулируются как желания и убеждения всей группы, то есть если сама группа рассматривается как субъект<sup>41</sup>. Если большинство из нас соглашались с тем, что мы должны свергнуть тирана, то, конечно, проще представить этот факт как общее желание группы, чем как сложное сочетание индивидуальных желаний<sup>42</sup>.

Представление о группах как субъектах легко принимается нашим разумом из-за преобладающего значения интуитивной психологии в нашей психической жизни. Вспомним, что целый набор

специализированных систем автоматически собирает социальную информацию — о поведении людей, их жестах, манере говорить и словаре, выражениях лиц и т. д., — чтобы без всяких сознательных усилий выстроить образ их убеждений, намерений и эмоциональных состояний, то есть всего, что нельзя наблюдать непосредственно, но о чем можно составить представление. Эти системы, подобно другим системам интуитивных умозаключений, автоматически активируются, когда поступающая извне информация отвечает их входным критериям, — в данном случае это должна быть информация о поведении людей.

Поэтому неудивительно, что при попытке понять и описать социальные группы эти интуитивные психологические системы оказываются основным ресурсом для разума, который переводит наши мысли в удобные для восприятия формулы типа «род хочет...», «крестьянство нуждается...» и т. д. Легко понять, что главная причина, заставляющая нас думать о группах как о личностях, связана с тем, что они и в самом деле состоят из личностей. Поэтому довольно трудно уловить момент, когда объяснение поведения одного или нескольких лиц с точки зрения их убеждений и намерений переносится на целую группу лиц, а затем и на институты, состоящие из таких групп, — на роды, корпорации, классы или королевства.

Представление о том, что группы подобны людям, также порождает всевозможные непоследовательные выводы и предположения. Думая о нациях или других группах как о личностях, мы можем приписывать им память, чувства, способность мыслить или иные психические процессы. Но социальные группы, организации и институты не имеют памяти. Многие ветераны войн, например, к своему удивлению и разочарованию обнаруживали, что страна, пославшая их в горячие точки, потом не выражала особой благодарности. Граждане больших современных государств могут привести много примеров непоследовательности и противоречивости действий правительств и бюрократического аппарата. Даже в малочисленных обществах персонификация рода или деревни ведет к приписыванию такой общности целей и убеждений, которые могут оказаться непоследовательными.

Но этим проблема не ограничивается. Рассуждая о социальных процессах, мы часто представляем себе группы, состоящие из обобщенных фигур, таких как «бедные» или «работодатели». Кажется, что эти представления просто отражают черты, свойственные большинству членов социальной категории. Но это ошибка, так как происходящее с социальными категориями или группами часто зависит не от этих обобщенных качеств, а от того, как распределяются предпочтения внутри категории.

Посмотрим, например, какие неожиданные процессы возникают в результате множества индивидуальных решений, никак не связанных с намерением группы выработать общий подход. Классическая иллюстрация — этническая сегрегация в городах. Велико искушение судить о предпочтениях людей по тому, как расселяются представители разных этнических групп. Смешанные кварталы наводят на мысль, что город населяют люди, в общем толерантные к другим этносам. И наоборот, город, где этнические группы сосредоточены в разных кварталах, заставляет предположить, что их обитатели в целом поддерживают сегрегацию. Но, как отмечал Томас Шеллинг, а вслед за ним и другие ученые, различие между отношением разных групп друг к другу в этих двух городах может быть минимальным<sup>43</sup>. На деле к резкой сегрегации кварталов может привести небольшая степень предпочтения собственной группы. Вновь возникающие свойства строя дают нам мало информации о предпочтениях отдельных людей.

Дело еще больше осложняется тем, что, обобщенно воспринимая этнические группы, невозможно учесть взаимное влияние отдельных людей друг на друга, и момент, который является здесь главным, — частота конкретных выборов, которые делают отдельные личности в группе, влияет на распределение предпочтений в группе в целом. Этот феномен, подобный цепной реакции, я описал в главе 1, рассказывая о сигналах этнической принадлежности. Выбирая способ продемонстрировать свою этническую принадлежность и политические пристрастия, вы изменяете частотность таких сигналов в окружении других людей и, таким образом, изменяете заметные им затраты и выгоды принятия той или иной позиции.

Непредсказуемые эффекты такого рода возникают, конечно, в больших сообществах. Но они имеют место и в меньших сообществах, если там взаимодействуют более нескольких десятков человек. В качестве иллюстрации рассмотрим описанные Эрнестом Геллнером способы решения групповых конфликтов в марокканской деревне. Там главную роль во взаимодействии между представителями разных племен или лагерей играют религиозные посредники, местные «святые», славящиеся своим благочестием, мудростью и тесной связью с богом, известной как «барака» — нечто вроде «Божьего благословения», «благодати». Этим людям часто приписывают способность творить чудеса, к большому раздражению правоверных, преимущественно городских улемов, как правило не одобряющих подобные суеверия. Святые часто участвуют в разрешении конфликтов, так как считается, что их «барака» позволяет им быть выше и вне семейных и племенных раздоров.

Некоторое количество святых — непременное условие мира и порядка в округе. Поскольку святые принадлежат к семействам, ведущим, как считается, происхождение от пророка Мухаммеда, может показаться, что выбор таких миротворцев достаточно широк. Однако настоящими, действующими святыми оказываются лишь немногие. Как же люди определяют их? Возникает впечатление, что никак. Происходит вот что: некоторые люди из соответствующих семей ведут себя так, что о них начинают думать как о возможных святых. В частности, они оказываются исключительно благородными, бескорыстными и гостеприимными. Интересно, что, когда такого человека признают святым, он получает много даров, потому что люди стремятся поддержать его и сделать пожертвование. Эти ресурсы, конечно, помогают святому проявлять щедрость и гостеприимство, что в дальнейшем укрепляет мнение о нем как о настоящем святом. В некотором смысле происходит круговорот даров, но большинство вовлеченных в него не воспринимают его таковым, поскольку одни люди не могут проследить за пожертвованиями других. Поэтому всем кажется, что неким таинственным образом святой был избран, хотя никто его специально не выбирал. Всем ясно, что святых должно быть

не слишком много и выбирает их высший промысел, а люди к этому никакого отношения не имеют<sup>44</sup>.

Представление групп в виде обобщенных субъектов («рабочие», «землевладельцы» и т. п.) также незаметно сбивает нас с толку, пряча за отношением к форме распределения предпочтений один важный феномен крупномасштабной социальной динамики. И вот почему. Характеризуя субъектов с позиций здравого смысла, то есть в соответствии с нашими интуитивными установками, мы исходим из того, что у них есть специфические предпочтения. Например, мы допускаем, что каждый гражданин имеет свою точку зрения на социальное обеспечение и взгляды эти располагаются между двумя крайними позициями: а) любая помощь со стороны государства неприемлема и б) государство должно помогать всем гражданам, если их постигнут какие-либо бедствия. Чтобы упростить эту картину, политологи часто представляют эти конкретные суждения в виде точек на кривой между экстремумами 0 и 1, то есть между полным неприятием и полной поддержкой. Любое суждение о проблеме соответствует точке на этой кривой.

Это помогает понять, почему изображение социальных категорий и групп в виде отдельных субъектов приводит к серьезному заблуждению. Подобный подход заставил бы нас разместить в некой точке кривой всех входящих, например, в категорию «рабочие». Но социальные процессы могут развиваться очень по-разному в зависимости от того, как позиции людей распределяются по всей кривой. Если, например, почти все оказываются в верхних 70% (сильная поддержка политики), можно ожидать неких последствий. Но последствия будут совершенно иными, если половина населения выражает абсолютную поддержку (отметка 0,99), а другая половина — некоторое неодобрение (отметка 0,41), хотя в сумме подобное распределение дает все те же 70%. Другая проблема заключается в том, что кривые предпочтений относительно конкретных политических мер могут давать пик на определенных значениях, то есть, например, число людей с позицией 0,7 на кривой больше, но результаты сильно отличаются в зависимости от формы кривой. Иными словами,

если почти все разделяют некие предпочтения, то выбор политики не составляет проблемы. Если же кривая очень плоская, это значит, что предпочтения большинства очень далеки от пиковых, от наиболее популярной позиции<sup>45</sup>.

Изображение группы в качестве субъекта не только оставляет в стороне эти ключевые аспекты социальной динамики, но и вообще не позволяет их заметить. Поэтому главное здесь не в том, что подход к социальным категориям или группам как к субъектам, типичный для «народной» социологии, неверен в силу чрезмерного упрощения. Это хорошо понимают даже те, кто использует подобные обобщенные характеристики. На самом деле проблема глубже. Используя обобщенные ярлыки для социальных категорий и полагая, что они указывают на общие свойства субъектов, фолк-социология игнорирует фактор, создающий социальную динамику, а именно что предпочтения распределены между субъектами по-разному.

### **Власть как результат взаимодействий людей**

Ограниченность фолк-социологии заметна и в спонтанном использовании нами метафоры «власть — это сила». Концепции власти указывают на ситуацию, в которой предпочтения некоего субъекта могут в некоторых обстоятельствах возобладать над предпочтениями другого субъекта посредством контроля над его поведением. Поэтому, например, если президент хочет, чтобы люди носили шапки определенной формы, люди носят такие шапки — как это произошло в Турции в результате принятого в 1925 г. знаменитого Закона о шляпах. Чтобы подчеркнуть отход страны от османского ислама к светскому современному государству, правительство Мустафы Кемаля постановило, что мужчины должны отказаться от традиционных фесок или тюбанов и носить головные уборы западного образца. Это встретило сильное сопротивление, в основном в сельской местности и среди религиозных традиционалистов, но все происходило в условиях строгого авторитарного режима, поэтому сотни людей

были арестованы за нарушение закона, 57 были казнены, и современные головные уборы стали преобладать<sup>46</sup>.

О процессах такого рода мы обычно говорим как о силовых. С этой точки зрения объединенные «силы» правительства Кемали и очень эффективная полиция оказались достаточно сильны, чтобы «преодолеть сопротивление» со стороны традиционалистов, которые не хотели «поддаваться», но в итоге были «сокрушены». Идея власти как силы кажется многим человеческим умам самоочевидной.

Возможно, это связано с тем, что наше понимание власти привлекает некоторые когнитивные ресурсы, которые в ходе эволюции формировались для решения совершенно других задач. Многие системы интуитивных умозаключений, составляющие человеческий разум, предназначены для описания физических свойств и поведения твердых объектов — психологи называют это интуитивной физикой<sup>47</sup>. Эксперименты показывают, как дети, начиная с раннего возраста, спонтанно развивают понимание объектов с точки зрения твердости (объекты сталкиваются, не проникая друг в друга), стабильности (объект стабильно присутствует во времени и пространстве) и опоры (объекты без опоры падают)<sup>48</sup>. Некоторые аспекты интуитивной физики присущи только людям. Например, если у шимпанзе представления о физических объектах основываются на обобщении перцептивного (чувственного) восприятия (*perceptual generalizations*), то у детей, вероятно, на гипотезах о неявных, невидимых сущностях, таких как силы или центры масс<sup>49</sup>.

Когда речь идет о силовых отношениях, наши обычные метафоры, похоже, строятся на особом подмножестве интуитивных предположений, касающихся физики, которое лингвист Леонард Талми назвал «динамика сил»<sup>50</sup>. Так обозначается способ, которым наш разум представляет силы, движение и взаимодействие между твердыми объектами с соответствующим отражением в естественном языке. По-видимому, динамика сил опирается на некое абстрактное представление об объектах и их взаимодействии, например об «агонисте», вызывающем движение, сопротивление или про-

тивоположное движение объекта-«антагониста». Такого рода динамика присуща обычным описаниям физических событий, таким как «кирпич разбил окно» или «мяч продолжает катиться несмотря на густую траву». Как отмечает Талми, эти упрощенные схемы возможных взаимодействий применяются не только к способам описания движения объектов, но и во многих других сферах мышления. В частности, мы используем динамику сил для выражения социального воздействия, когда говорим, что людей «подтолкнули» на какие-то действия, что они сделали что-то «под давлением» и т. д.<sup>51</sup> Динамика сил также часто присутствует в обыденных описаниях властных отношений в пространственных терминах, когда один объект давит на другой, если мы говорим, что какие-то люди обладают властью «над» другими, оказывающимися «под» их контролем<sup>52</sup>. Это также очевидно по почти универсальному представлению, что влиятельные и могущественные люди находятся «на вершине» политического пространства, а не обладающие властью — «внизу»<sup>53</sup>.

Но эти физические термины — только метафора. Причина, по которой мужчина в Турции решал отказаться от фески и носить головной убор западного типа, связана не с абстракциями вроде «силы» власти, а с тем, какие выгоды и убытки принесет ему лично это решение, а также с его интуитивными ожиданиями относительно возможных действий других людей. После того как закон был принят, мужчина прикидывал, насколько вероятно, что кто-то заметит на нем неправильную шапку, а заметив, донесет об этом полиции, что полицейские возьмут его под стражу и т. д. Сочетания этих вероятностей и их потенциальной цены достаточно, чтобы склонить к подчинению даже упорного противника. То же самое, конечно, относится и ко всем имеющим отношение к делу лицам. Поведение каждого полицейского ограничено его представлениями о том, как с ним поступят, если он выбьется из общего ряда. Например, как среагирует на это его начальство. Каждый из вышестоящих лиц испытывает те же интуитивные ожидания относительно того, во что ему могут обойтись и какую выгоду могут принести разные варианты действий, — и так же поступа-



ют все вовлеченные в эту очень длинную цепочку — или, скорее, множество цепочек вероятных обстоятельств, включающих тысячи или миллионы людей.

Таким образом, терминология динамики сил, приходящая на ум, когда мы думаем о силовых отношениях, представления о нажиме, силе и сопротивлении — всего лишь очень неудобные способы вообразить намного более сложные крупномасштабные взаимодействия, сложность которых еще труднее уместить в сознании. Во многих ситуациях достаточно и такого метафорического понимания политики. Но оно не срабатывает в критически важных случаях, в частности очень осложняет понимание того, почему одни политические системы устойчивы, а другие внезапно рушатся.

Это особенно очевидно на примере таких деспотических систем, как режимы социалистических государств Европы, продолжавшиеся до 1990-х гг. вопреки широкому неприятию в народе. Экономист Тимур Куран предположил, что этот парадокс можно объяснить коммуникацией и координацией. Как отмечали многие историки, коммунистические режимы не обязательно прибегали к показательному террору наподобие террора 1920–1930 гг. в Советском Союзе. Скорее, в большинстве случаев партийные функционеры заботились о том, чтобы население всячески демонстрировало лояльность режиму, участвуя в многочисленных шествиях и празднествах, аплодируя лидерам, присягая идеалам коммунизма и помещая одобренные лозунги в самые неожиданные места, какими бы далекими от политики они ни казались. Вацлав Гавел вспоминал, как чешские зеленщики пристроили транспарант «Пролетарии всех стран, объединяйтесь!» среди россыпей моркови и лука<sup>44</sup>. Так что все участвовали в фарсе, о котором все знали. Но у всепроникающей лжи есть одно важное следствие. Всем становится очень трудно определить степень надежности окружающих<sup>45</sup>. Иногда, как это случилось в Восточной Германии, процесс заходил так далеко и слежка за гражданами достигала таких масштабов, что практически каждого можно было заподозрить в некотором сотрудничестве с печально известной политической полици-

ей Штази. На протяжении сорока лет Штази угрозами и шантажом привлекла в качестве «нештатных сотрудников» более миллиона человек, время от времени поставлявших сведения о мелких подробностях поведения своих сограждан — кто с кем в какой ресторан ходил, что заказывали и пр.<sup>56</sup>

Авторитарные режимы время от времени прибегают к показательному, зрелищному насилию в отношении диссидентов, чтобы народ убедился в том, что сопротивление может быть очень опасным. Вот почему режим Пиночета в Чили применял пытки, а хунта Виделы в Аргентине превратила тысячи своих противников в «исчезнувших». Но потребность в таких сигналах значительно снижается, если можно просто убедить каждого, что многие люди в его окружении могут оказаться сторонниками режима.

В противостоянии между тоталитарным режимом и народом наблюдаются две отдельные динамики. На стороне режима аппаратчики и другие прислужники демонстрируют весьма успешную координацию. Они согласовывают цели и общее понимание своей роли в защите режима. Например, партийные функционеры точно знали свое место в системе, у них было одинаковое понимание того, какое поведение следует считать диссидентским и какие меры можно применить, чтобы подавить его. На стороне народа, напротив, было очень немного возможностей обмена координирующими сигналами. Хотя люди в массе своей ненавидели коммунистические власти, они плохо знали предпочтения друг друга и то, когда и где удобнее выразить эти предпочтения. В определенной мере это общий феномен всех больших обществ, в которых большинство людей пребывают в состоянии так называемого множественного невежества, то есть знают о предпочтениях других куда меньше, чем о своих собственных. Об этом свидетельствуют многие эмпирические исследования, показывающие, что люди склонны переоценивать готовность других следовать тем же нормам, что и они сами<sup>57</sup>. Но в репрессированном сообществе, где коммуникация между людьми затруднена и часто опасна, это выражено еще сильнее. Человек знает, что сам он идет на первомайскую демонстрацию только для того, чтобы партийные прихвостни

ему не докучали, но о других ему известно лишь то, что они идут на демонстрацию, но не степень их личного недовольства.

Координационная динамика также помогает понять внезапное падение этих режимов в 1989 г. Этот процесс оказался столь неожиданным и столь полным, что в равной мере поразил граждан, партийную бюрократию, иностранных наблюдателей, историков и политологов<sup>38</sup>. Как случилось, что казавшиеся такими устойчивыми, державшиеся на силе, а иногда и на жестокости полиции и армии режимы пали за считанные месяцы и даже недели? Разумеется, процессы, которые привели к столь драматическому результату, слишком сложны, чтобы можно было изложить их суть в нескольких строках, но некоторые главные черты происходившего тогда поучительны, поскольку демонстрируют, до какой степени политическая власть мало походит на физическую силу. Как отмечает большинство историков, ключевым провоцирующим фактором стала советская политика перестройки, нарушившая координацию между аппаратчиками. Из-за противоречивых сигналов, исходящих из центра, силовики лишились ясной информации об ожидаемом поведении своих коллег, в частности о том, как справляться с оппозицией и протестами. Такое же нарушение координации произошло между Советским Союзом и его сателлитами, так как власти СССР, заявляя о защите социализма в Восточном блоке, давали понять, что вряд ли станут применять военную силу для подавления протестов за рубежом, как это бывало прежде. Отчасти из-за утраты этой координации между властями люди в разных странах почувствовали уверенность, что могут выступить против режима. В некоторых случаях власти попытались противостоять этому жесткими репрессиями, но чаще полиция действовала слабо и несогласованно. В результате этих выступлений люди получили информацию о реальной поддержке режима. Теперь каждый знал, что и многие другие окружающие его люди находятся в оппозиции властям, и на каждую следующую демонстрацию выходило больше народу, чем на предыдущую, что было особенно заметно в Восточной Германии. Иными словами, поскольку координация действий на стороне репрессив-

ных властей была серьезно нарушена, на стороне народа она стала намного проще. Сочетание этих двух процессов привело к эффекту присоединения к большинству, по мере того как все больше и больше аппаратчиков приходили к мысли, что пора покидать корабль, а все больше и больше обычных граждан осознали, что цена протеста стала низка как никогда ранее<sup>59</sup>.

У интуитивной «народной» психологии нет инструментов, с помощью которых можно было бы представить эту динамику и объяснить, каким образом коммунистическим режимам удавалось и выживать десятилетиями при неприятии со стороны народа, и рухнуть за несколько месяцев. Если мы хотим представить политическую власть в виде физической силы, придется допустить, что коммунистические лидеры долгое время просто обладали этой властью, этой «маной», а потом она их вдруг покинула. Но это явно неподходящее объяснение. Проблема метафоры «власть — это сила», как и метафоры «группа — это субъект» в том, что они затрудняют возможность заглянуть туда, где действительно создается политическая власть, — в чрезвычайно сложное сплетение взаимодействий между отдельными людьми.

### Нормы — в головах

Сложность взаимодействия — еще одна причина, почему нам кажется естественным и притягательным думать о социальных нормах как об объектах, как о чем-то внешнем по отношению к множеству умов, которые содержат представление о норме. Идея о том, что нормы объективны, похоже, закрепились в нашем способе думать о социальных отношениях, и проявляется это даже в детстве. Много лет назад педагог и психолог Жан Пиаже заметил, что дети склонны быть «моральными реалистами», считая моральные нормы, а также некоторые условности объективными фактами. С такой точки зрения бить других людей — неправильно, даже если никто не сказал или не подумал, что это неправильно<sup>60</sup>. Позже работы Эллиота Туриеля показали, что дети значительно более «продвинутые» моральные мыслители, так как они разли-

чают моральные установки (например, нельзя ни с того ни с сего бить других), которые с их точки зрения обоснованны, независимо от того, выражены они прямо или нет, и общественные условности (например, только женщины носят юбки), которые должны быть явным образом установлены<sup>61</sup>. В то же время дети понимают и нормативную силу условностей, заставляющую нас соблюдать их. Как и взрослые, дети знают, что нормы могут меняться в пространстве и во времени, но, похоже, они ожидают, что нормы окажутся и социальными реалиями, независимыми от наших представлений<sup>62</sup>. Более современные исследования, не ограничивающиеся изучением вопросов морали, показывают, что у детей уже в раннем возрасте возникают определенные ожидания относительно нормативного характера социальных условностей. Например, дошкольники считают, что правила только что придуманной игры обладают нормативной силой, и громко протестуют, если кто-то пытается играть по другим правилам. Они считают это недопустимым, даже если правила взаимодействия в игре изложены описательно («сначала делается это, потом то»), а не нормативно («ты должен делать так-то и так-то»). Еще удивительнее, что, как показывают эксперименты, маленькие дети непроизвольно переходят от описательного стиля речи к нормативному, когда объясняют правила игры новичкам. Это происходит несмотря на то, что нормы и правила до некоторой степени произвольны и могут различаться в разных сообществах<sup>63</sup>. Такое поведение наводит на мысль, что в раннем возрасте мы способны воспринимать конкретные нормы своего сообщества посредством чисто интуитивных представлений о том, что такое нормы и как они влияют на поступки, и эти представления соответствуют концепции одновременно объективной и обязывающей нормы.

Сегодня, конечно, социологи сказали бы, что это в значительной мере иллюзия. Социальные нормы являют собой род условности, поддерживающей координацию<sup>64</sup>. Представление людей о нормальном поведении (например, о рукопожатии при знакомстве) становится нормой, если они считают, что: а) люди должны пожимать руки при знакомстве и б) ожидают друг от друга

соблюдения этого правила. Как только определенное количество людей в социальном окружении разделяет эти два представления, возникает возможность координации<sup>65</sup>. Разумеется, это чрезвычайно краткое изложение представлений, которые могут возникать у людей. В реальной жизни они наполняются куда более конкретным содержанием, касающимся того, как следует себя вести, как могут реагировать на это другие люди и т. д.<sup>66</sup>

Расхождение между интуитивным выстраиванием норм в виде объективных правил, существующих вне человеческого сознания, и тем, как взаимодействие между людьми создает координацию, — причина того, почему нас в наших «народных» социологических построениях часто ставит в тупик тот факт, что нормы, несмотря на всю свою силу, могут меняться. В рамках «народной» социологии внезапные трансформации сообщества выглядят столь же загадочными, как и перемены политической власти. Хороший пример — бинтование ступней девочек в высших классах китайского общества. Обычай, который на протяжении столетий считался не просто нормой, а обязательным и входящим в традиционные китайские ценности, бесследно исчез всего за несколько лет. Это один из примеров «нравственных революций», происходящих без каких-либо драматических политических или экономических потрясений в результате незаметных перемен во взаимодействиях между людьми<sup>67</sup>.

Веками большинству китайцев из высших слоев общества казалось немыслимым отказаться от бинтования ступней своим дочерям, в результате которого девочки не могли нормально ходить и тем более работать. Все были отлично осведомлены, насколько это болезненно и опасно для здоровья, но обычай держался прочно. Он сочетался с другими представлениями о правильных гендерных ролях, бытовавших в высших классах. Считалось, что это одна из скрепляющих китайскую традицию норм<sup>68</sup>. Она даже оказывала влияние на критерий сексуальной привлекательности: некоторые авторы описывали эротические переживания мужчин при виде недоразвитых ступней<sup>69</sup>. Однако с провозглашением Китайской Республики в 1912 г. обычай очень быстро сошел на нет.

Как объяснить этот контраст между видимой прочностью и внезапной хрупкостью нормы? Подход к нормам как к социальным фактам, находящимся «где-то там» и независимым от представлений людей, едва ли что-то объяснит. С чего бы социальному факту вдруг исчезать? Перспективнее было бы рассмотреть индивидуальные представления и мотивы, то, как они сочетаются и приводят к взаимодействиям в большом сообществе. Нашему мышлению норма предстает как соединение информации, например, о том, что «ноги следует бинтовать», с тем, что «(по какой-то причине) все (входящие в соответствующую группу) согласны с этим». Из этих единиц информации люди могут вывести дальнейшие представления, например «все (входящие в группу) не одобряют, если мы перестанем поступать так же, как они». Поэтому каждый действует так, словно бы поведение, о котором идет речь, действительно было нормой, что и создает норму.

Но людям, которые следуют норме, рекурсивность процесса координации остается непонятной. Причиной, по которой бинтование ног веками считалось обязательной нормой в высших классах Китая, являлся особый способ, которым эти представления а) о самом правиле и б) о всеобщем следовании ему распространялись в миллионах умов. Человеку казалось, что в его социальном окружении все следуют этой норме. Заметим, что представление людей об этих «всех» обычно очень неопределенно (никому не придет в голову даже приблизительно назвать число тех, кто следует норме), и, как я упомянул выше, обычно нам ничто не говорит о приверженности норме другого человека. Но это, пусть и не осознаваемое четко, представление обо «всех» очень эффективно, так как позволяет людям предвидеть, что произойдет, если они изменят свое поведение. Если они перестанут следовать норме, соседи не одобряют и, возможно, накажут их.

Предвидение обычно оказывается точным — люди действительно не одобряют нарушителей принятой нормы. Но точным оно оказывается по совершенно другой причине. Соседи не одобряют и во многих случаях выразят неодобрение не потому (или не только потому), что убеждены в необходимости или полез-

ности нормы, но также и потому, что цена согласия с нарушителем может быть слишком высокой, а выгода от того, что вас сочтут защитником нормы, — значительной. Для соседей потери и выгоды определяются тем, что у них самих есть соседи, чьи потери и выгоды от одобрения или неодобрения, соблюдения или нарушения нормы зависят от их собственных соседей и т. д.

Человеческому уму почти невозможно представить такие цепи рекурсивных причин — даже приведенное выше упрощенное описание выглядит тяжеловесно и требует множества повторений. Необходимы обширные вычисления, чтобы четко проследить множество обстоятельств, приводящих, на первый взгляд, к организованному поведению, учитывая, что поведение А зависит от представлений А о том, что делают или будут делать Б, В... Я, учитывая, что они ведут себя в зависимости от собственных представлений о поведении друг друга и т. д. Но множество этих обстоятельств и есть в данном случае реальный процесс.

Только шаблоны взаимодействий могут объяснить очень быстрое (в некоторых случаях) исчезновение норм, казавшихся обязательными всего несколькими десятилетиями или даже годами раньше. В случае бинтования ног понадобилось, чтобы некоторое количество людей предприняло очень простую форму коллективных действий. На протяжении XIX в. многие китайские авторы, так же как и иностранные миссионеры, продвигали мысль, что бинтование ног — не обязательное правило, как считает большинство людей, а добровольный выбор. Эти усилия не имели большого успеха, пока в первом десятилетии XX в. прогрессивные китайские семьи не начали движение против бинтования, создав ассоциации «Здоровая ступня». Их члены обязывались не бинтовать ноги дочерям и не разрешать сыновьям жениться на женщине, бинтовавшей ступни. Движение росло как снежный ком, и в течение нескольких лет обычай бинтования почти исчез на большей части Китая<sup>70</sup>.

С точки зрения теории игр в абстрактных формулировках шагов и контршагов этот род коллективного соглашения представляет собой оптимальную стратегию. Во-первых, многие люди



и семьи объединились, пообещав отказаться от традиционной нормы. Как только появилось достаточное количество реформаторов, их стало невозможно отвергнуть или преследовать, как поступили бы с отдельными мятежниками. Во-вторых, сам этот факт понизил цену присоединения для тех, кто соглашался с необходимостью перемен, но опасался общественного осуждения. Поэтому членство в новом движении ширилось. В-третьих, семьи публично заявляли о своих убеждениях, что затрудняло им отступничество и возвращение к прежней практике, так как грозило бы потерей репутации и доверия. В-четвертых, обещание видеть детей членов ассоциации в качестве женихов и невест (во многих случаях — вступать в брак только с членами ассоциации) еще более снижало цену участия. Это также привлекало многих к участию. Благодаря всем этим обстоятельствам следовало ожидать, что членов будет все больше по мере того, как с каждым новым членом цена участия будет все ниже.

### **Фolk-социология как инструмент координации**

Интуитивные представления «народной» социологии (группы — это субъекты, власть — это сила, социальные факты — это объекты) очень похожат на то, что лингвисты называют «конвенциональные (общепринятые) метафоры». В качестве примеров можно привести такие распространенные выражения, как «время — это ресурс» или «спор — это война». Люди говорят, что «потеряли» или «потратили» время, в ходе интеллектуальных дебатов «побеждают в дискуссии», «отстаивают позиции» и т. д. Безусловно, это всего лишь метафоры, никто не считает, что можно в буквальном смысле «раздавить» интеллектуального оппонента, как зубчик чеснока. Будем надеяться, что и «атаки» на чужое мнение никто не смешивает с нападением на реального человека. Но такие метафоры направляют наши мысли в споре. Как отмечали Джордж Лакофф и Марк Джонсон, в человеческом сознании преобладает метафорическое понимание<sup>71</sup>.

Почему, описывая общество, мы используем условные конвенциональные метафоры? Одна из причин, как я уже говорил, в том,

что, когда дело касается взаимодействия между отдельными людьми, реалистичные представления превышают наши мыслительные возможности. Обобщение бесчисленного множества поступков, многие из которых, в свою очередь, являются реакцией на поступки других лиц, создает сложные системы, лежащие за пределами того, что разум может представить в доступной сознанию форме<sup>72</sup>. Можно сказать, что мы обречены использовать «народную» социологию с ее запутывающими нас представлениями из-за бессчетности взаимодействий, которые мы не в состоянии проследить.

Но это не единственная причина. Способы, которыми спонтанные народно-социологические представления позволяют нам осмыслить социальное окружение, в то же время являются эффективными инструментами координации. Дело в том, что большинство людей разделяют похожие, пусть даже и не совсем верные представления об обществе — именно их мы и называем фолк-социологией. Например, представление, что группы подобны субъектам, часто неверное, становится инструментом координации. Люди могут рассматривать обобщенное описание своей собственной и других групп как объяснение поведения разных субъектов и определять собственное поведение<sup>73</sup>. В этом смысле представление создает самоисполняющееся пророчество. Если большинство людей убеждено, что группа имеет намерения и убеждения, значит, поведение отдельных ее членов будет соответствовать этому представлению. В точности так же обстоит дело с представлением о нормах, пребывающих вне человеческого разума. Чем больше людей в народе фанг считают, что есть правильный способ выполнения ритуала нгам и правила эти лежат где-то вне пределов человеческого разума, тем проще им взять уже проведенные ритуалы за образец<sup>74</sup>. Точно так же люди, воспринимающие разницу в уровнях власти с физической точки зрения, ведут себя так, чтобы (примерно) соответствовать тому, что предсказывает описание власти с точки зрения сил и движения.

Подобные эффекты хорошо знакомы социологам. Они также объясняют, почему, описывая конкретные группы, нации и институты, социологи часто переходят на язык «народной» социоло-

гии и описывают группы как квазисубъекты, а социальные нормы как независимые от человеческого разума формы «культуры». Эти условные сближения примерно соответствуют реальности и позволяют удобно и кратко описывать координационные процессы, которые было бы чрезвычайно трудно описать иным образом. Но «народная» социология — это плохая социология.

### Уроки для современной политики?

Изучение представлений и границ спонтанной «народной» социологии представляет не только академический интерес. Понимание того, как можно увеличивать человеческие группы от крошечных общин охотников-собирателей до больших индустриальных сообществ, чрезвычайно важно для современной политики. Один из уроков изучения «народной» социологии состоит в том, что наша политическая психология, как и остальные когнитивные функции, состоит по большей части из скрытых, недоступных сознанию процессов. Желая понять, какие механизмы приводят людей к признанию убедительными определенных политических программ или к поддержке того или иного лидера, мы не должны ограничиваться ясно выраженными, сознательными мнениями и суждениями<sup>75</sup>. Уместно отметить, что с недавнего времени многие политологи занялись систематическим изучением подспудных когнитивных процессов, связанных с политическим выбором.

В современных больших сообществах людям предлагают на выбор различные политические платформы, так сказать, политические «комплексные обеды». Заказать можно все меню целиком — или выбирать другое. Во многих современных демократиях самые распространенные меню называются консервативными или либеральными. Часто граждане находят какое-то меню более привлекательным, даже не понимая ясно, почему разные политические идеи сведены в нем вместе. Почему свобода нравов обычно сочетается с требованием прогрессивного налогообложения? Почему поддержка бизнеса увязывается с консервативной моралью?

С идеологической точки зрения каждый такой политический «комплекс» скрепляют отдельные абстрактные ценности или их иерархия (например, «свобода выше равенства»). В более широком смысле, полагает экономист Томас Соуэлл, современное западное противопоставление консервативных и либеральных мировоззрений связано с двумя принципиально различными взглядами на общество и природу человека. Одно из них — «сдержанный» подход, близкий воззрениям Адама Смита, классическому либерализму, консерватизму в духе Эдмунда Берка и убеждениям современных либертарианцев. Люди, принимающие эту точку зрения, исходят из того, что человеческая природа несовершенна и всегда будет таковой. Политические шаги должны быть поэтапными, прагматичными осторожными мерами, направленными на постепенное решение конкретных проблем, а не грандиозными проектами улучшения общества. Напротив, прогрессивные деятели спонтанно склоняются к «безудержному» подходу, согласно которому человечество поддается совершенствованию, а все его беды суть следствие неудовлетворительных социальных условий. Поэтому политика должна представлять собой шаги по построению лучшего общества, в котором раскроются самые благородные черты человеческой природы<sup>76</sup>.

Но абстрактные ценности не единственный фактор в противостоянии консервативного и прогрессивного подходов. Расходятся они и в воззрениях на мораль. Психолог Джонатан Хайдт описал, как по-разному люди применяют моральные интуиции и чувства к разным типам поведения. Многие, особенно интеллектуалы, обычно понимают мораль как принципы и интуиции, связанные с заботой о других, с тем, чтобы не причинить им вреда и быть справедливым. Они не сомневаются, что именно наша моральная психология заставляет людей стремиться к справедливым взаимоотношениям и вызывает отвращение к неспровоцированному насилию. Но моральные чувства и принципы не укладываются в рамки добра/вреда и справедливости/несправедливости. Начать с того, что в большинстве сообществ люди ценят верность своей группе и с презрением относятся к отступникам и дезерти-

рам. Отыщется немало мест, где считается греховным есть определенную пищу в определенные дни. Есть люди, которые убеждены, что недопустимо игнорировать традиции или не подчиняться авторитету. Все это говорит о том, что наши моральные интуиции могут быть применимы и в областях за рамками вреда и справедливости, в частности к тем ценностям, которые Хайдт обозначает как лояльность, авторитет и чистота<sup>77</sup>. Открытие Хайдта состоит в том, что сферы моральных интуиций современных либералов и консерваторов, по-видимому, различаются. Либеральное мировоззрение к сфере морали уверенно относит только понятия вреда и справедливости. Выпады против традиции или авторитета либералами не осуждаются, фактически вообще не рассматриваются с точки зрения морали. Консерваторы обладают более широким нравственным чувством, относя к сфере морали не только вред и справедливость, но и возможные нарушения лояльности (например, отсутствие патриотизма), проступки против авторитета (неуважение к старшим) и святотатство (сжигание флага). Это объясняет, почему споры между современными консерваторами и либералами обычно заходят в тупик: обе стороны не полностью осознают мотивы, лежащие в основании позиции оппонентов<sup>78</sup>.

Расхождения между этими взглядами на общество и политику, по-видимому, даже глубже, чем моральные различия. В ряде экспериментов, внешне никак не связанных с политическими убеждениями, консерваторы и либералы вели себя очень по-разному. Консерваторы сильнее реагировали на внезапные или необычные раздражители, острее чувствовали потенциальные угрозы и замечали негативные высказывания. Либералы больше, чем консерваторы, были внимательны к тому, на что смотрят другие, — консерваторы казались меньше подверженными чужому влиянию. Эти отличия свойственны не только американцам, которых исследовал Хайдт, подобные эксперименты показывают схожие результаты и в других странах<sup>79</sup>.

В состоянии ли мы объяснить результаты этих экспериментов? Возможно, при нынешнем состоянии политической психологии это не удастся, в особенности если оставаться в рамках про-

тивостояния современного консерватизма и прогрессивных взглядов. Такое противостояние либо слишком этноцентрично, либо слишком сосредоточено на современности. Современная совещательная демократия — в историческом масштабе недавняя идея, а в большей части мира — еще более недавняя практика. Кроме того, лишь в некоторых странах политические дебаты время от времени принимают форму оппозиции консервативного и прогрессивного мировоззрения. Во многих местах людей более заметно разделяет этническое соперничество, чем отношение к распределению ресурсов и вмешательству государства в экономику. Поэтому попытка связать наследственные и личные особенности с политическим выбором неизбежно обречена на неудачу, ведь эти понятия несравнимы по временной шкале. Какие бы наследственные различия ни существовали между людьми, к каким бы индивидуальным различиям ни вели, они присутствуют уже очень долго, десятки тысяч лет, а возможно, и много больше. Они возникли и закрепились в процессе отбора в группах, имевших очень специфическую маломасштабную политическую структуру. Возможно, лучше поискать объяснений в более архаичных представлениях, свойственных фолк-социологии, и в том, как они применяются в современном контексте.

### **Государство как проводник морали**

Главный предмет расхождений в споре между конкурирующими политическими мировоззрениями — вопрос о том, до какой степени государство должно регулировать, организовывать или обеспечивать жизнь сообщества. Некогда отцы-основатели американского государства решили, что федеральное правительство должно обеспечивать почтовое сообщение, а не страховку от безработицы. Сегодня многие американцы сочли бы более разумным противоположный выбор. На практике большинство людей согласны предоставлять государству минимум функций, таких как оборона, защита граждан от воровства и разбоя, учреждение честного, руководствующегося законом суда, чтобы можно было гаранти-

ровать выполнение договоров. Но современные государства заходят значительно дальше, и именно это порождает споры. Какая доля этой дополнительной деятельности государства легитимна или желаема, в какой мере она необязательна или прямо вредит общему благосостоянию? Конечно, нам не стоит углубляться в суть таких вопросов. Пожалуй, лучше задуматься, как наши сформировавшиеся в ходе эволюции способности и предпочтения объясняют эти споры, какие интуитивные представления используются, когда обсуждаются надлежащие функции государства.

Важное психологическое обстоятельство состоит в том, что многие люди считают государство страхователем от неурядиц рыночной экономики. Чтобы застраховаться от последствий неудачи, кажется разумным вложиться в некую систему гарантий, и, в принципе, государство можно рассматривать только как средство такого обеспечения. Вот почему во многих странах, преимущественно в Западной Европе, многие считают, что в современном обществе программы социального обеспечения — системы безопасности для потерпевших неудачу на рынке — так же важны, как защита национальной безопасности и охрана жизни и собственности.

Это, однако, не объясняет, почему именно государство представляют в виде буфера, защищающего индивида от неопределенности. В конце концов, самоорганизованные сообщества тоже могут обеспечить страховку от превратностей судьбы, как это делали добровольные ассоциации, возникшие в начале XIX в. в индустриальных странах. В эпоху промышленной революции многим людям, оставившим свои деревни, пришлось проявлять взаимную солидарность, которую прежде обеспечивали родичи. Так возникли ассоциации, предоставлявшие услуги, которые прежде были прерогативой высших классов, — доступ к образованию и лечению, страховку от увечья или потери работы. Только в Англии к началу XIX в. были созданы сотни таких «обществ друзей»<sup>80</sup>. В основном это были самоуправляемые ассоциации, объединявшие несколько сот или тысяч человек. Должности в них занимали на общественных началах и по принципу очередности. Многие

«общества друзей» нанимали врача. Некоторые, как знаменитое Oddfellows, объединявшее «случайных» людей без определенного ремесла или занятия, а потому не имевших своего профессионального общества друзей, устраивали лекции и выпускали журналы для просвещения своих членов<sup>81</sup>. Власти косо смотрели на такие спонтанно возникавшие организации, видя в них потенциальный источник революционного энтузиазма. Эти ассоциации сыграли важную роль в развитии системы государственного страхования и медицинского обслуживания<sup>82</sup>. Возможно, современная тяга к государственному обеспечению отражает политическую ситуацию, в которой государственной бюрократии удалось сохранить монополию на него.

Тот факт, что в государстве легко увидеть вероятную опору, согласуется с представлениями «народной» социологии. В соответствии с самой распространенной интуитивной идеей, представляя себе роль государства в общественных делах, люди обычно думают о нем как о субъекте. Точно так же как группы или социальные категории зачастую воспринимаются как квази-личности, государство видится как единство, обладающее знаниями и намерениями. Этот взгляд, конечно, ошибочен, у государства нет никакого центрального хранилища знаний, намерений и воспоминаний. Наоборот, в этом смысле государство — это огромное количество постоянно происходящих взаимодействий между отдельными людьми, суммарная сложность которых далеко превосходит наши когнитивные способности (и возможности большинства научных моделей). Поэтому человеческий разум оказывается в положении, в котором недоступные пониманию процессы (сложная реальность принятия решений в современном государстве) выражаются в людях, занятых чем-то, — чиновниках, распределяющих ресурсы, сборщиках налогов, требующих уплаты, полицейских, арестовывающих людей, и т. д. Простейший для человеческого разума способ объяснить, что делается множеством людей в сложной сети взаимодействий, — суммировать всю эту сложность, приписав ее одному общему или единому разуму, разуму государства.



Это убедительное описание государства как субъекта обречено оставаться приблизительным и часто неверным, поскольку современная бюрократия состоит из множества субъектов, людей со своими целями, намерениями и знаниями, а также с реальными стимулами деятельности, которые могут соответствовать или не соответствовать целям конкретной политики. Целая область политэкономии, теория общественного выбора, занимается проблемой работы государства с тех пор, как стало ясно, что цели и мотивы составляющих его институтов и множества субъектов могут отвечать или не отвечать мандату, выданному политическим партиям и правительству<sup>83</sup>.

Спонтанное и такое притягательное представление о государстве как субъекте может объяснить еще одну черту современной политики — тот факт, что выбор политики часто определяется моральной интуицией, в особенности когда речь идет о мотивах, стоящих за конкретными политическими инициативами. Политики обычно преподносят эти инициативы как способы решить социальные проблемы, например усовершенствовать школы, сделать более доступным медицинское обслуживание, обеспечить более высокие зарплаты и новые рабочие места и т. д. Политические дебаты также ведутся вокруг этих заявленных намерений — люди, например, спорят, должны ли мы считать здравоохранение или школьное образование более приоритетными направлениями, чем зарплаты или социальное обеспечение. Экономисты часто сетуют на смещение фокуса с результатов на намерения, поскольку считают такое положение опасным для современной экономики, в которой выбор той или иной политики часто оборачивается непредвиденными и нежелательными последствиями. Почему же люди сосредотачиваются на намерениях и судят о политических программах с точки зрения морали?<sup>84</sup>

Это может быть результатом убеждения, что государство является субъектом, а также наших интуитивных представлений об экономическом обмене. Как я отмечал в предыдущей главе, при оценке потенциальных сделок людям свойственно собирать информацию не только о конкретном предложении, но и о намерениях

участников. Это связано с тем, что в дорыночных условиях сделка оказывалась наиболее выгодной, если предполагала не однократное безличное взаимодействие, а потенциальное повторение обменов в течение долгого времени. В таких ситуациях важнее было не заключить лучшую сделку, а выбрать партнера, действующего из лучших побуждений. И часто намерения партнера, насколько можно их было определить или предположить, обеспечивали надежный путь к будущей выгоде. Вот почему мы сегодня спонтанно ищем такую информацию даже в рыночных сделках, в которых она может быть не так важна, как в далеком прошлом.

В условиях массового общества многие люди сосредоточивают внимание на намерениях, заявляемых политиками, на моральной эволюции этих намерений, поскольку они относятся к государству как к субъекту, то есть к единству, имеющему цели и убеждения. Тому, кто исходит из этого молчаливого предположения, вполне естественно воспринимать предоставляемые государством услуги и налагаемые им обязанности так же, как условия обмена с партнером-человеком. В массовом обществе это невысказанное подразумеваемое представление часто отражают политические идеологии. Социал-демократы видят государство как преимущественно благотельного распределителя желаемых благ, а налоги как условие честного обмена. Некоторые консерваторы и большинство либертарианцев видят государство как партнера-эксплуататора, чьи огромные ресурсы и монополия на насилие со всей очевидностью обещают нечестный обмен и катастрофический результат. Оба подхода основываются на спонтанной «народной» социологии, которая отчасти скрывает от нас реальное функционирование государственных институций.

### **Принятие решений и эволюционирующий разум**

В крохотной республике Те политика почти прозрачна. Когда люди обсуждают распределение общинных пастбищ или решают, как организовать ремонт плотин или строительство каналов, им известны намерения всех членов общины, их интересы и то,

как принятое решение скажется на каждом<sup>85</sup>. В массовом обществе такая прозрачность недостижима. В идеале мы можем частично вернуть ее себе, если выстроим правильные организации в сфере коммуникации и принятия решений. Но совместимо ли это с нашей политической психологией?

В определенном смысле нашим способностям соответствует акцент на совместном принятии решений, на совещательности (*deliberation*). Совещательность возможна благодаря сформированным эволюцией способностям человека к рассуждению. И это объясняет, почему, как давно заметили историки и политики, свободное и открытое принятие решений обычно ведет к лучшему выбору, чем выбор в рамках авторитарных и технократических систем. Я уже упоминал, что мы активируем нашу способность рассуждать в основном ради аргументации. Похоже, мы рассуждаем не для того, чтобы получить более точную картину мира, — в первую очередь мы рассуждаем для того, чтобы склонить других к нашим убеждениям и предпочтениям. Именно из-за того, что рассуждения служат эгоистичным интересам, они, как это ни удивительно, делают дискуссию лучшим способом принятия решений, поскольку чужие неудачные доводы вредят нам куда меньше, чем наши собственные<sup>86</sup>. Присущая нам когнитивная предрасположенность к «эпистемической бдительности», выявлению обмана и ошибок, является основой совещательной демократии. Однако совместное принятие решений требует, чтобы у нас были не только основания выступать за или против какой-то политики; необходимо также, чтобы мы понимали причины своих предпочтений и хотя бы приблизительно верно представляли, как работают социальные процессы. Увы, мы редко отвечаем этим двум строгим требованиям.

Что же следует делать? Конечно, изучение политического разума само собой не превращается в политические рекомендации, но способно помочь нам преодолеть привычные спонтанные представления о том, как работает общество, «народную» социологию. А это может привести нас к иному взгляду на политические дебаты, когда мы сможем использовать то, что известно о прису-

## ШЕСТЬ ПРОБЛЕМ НОВОЙ НАУКИ

щих людям способностях и предрасположенностях, касающихся, помимо прочего, нашего стремления формировать коалиции и создавать семьи, а также нашей склонности к странным убеждениям, желанию вкладываться в родственников и потомков и способности к широкому сотрудничеству.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

### *Познание и коммуникация создают традиции*

ОТ ДРУГИХ ВИДОВ ЖИВЫХ СУЩЕСТВ людей отличает объем и разнообразие информации, извлекаемой из поведения и поступков окружающих и, самое главное, из их слов. Сколько информации передается в ходе общения, нам трудно даже осознать в силу грандиозности и, как правило, ясности этого процесса. Океан, горы, континенты — все эти метафоры здесь уместны и все сбивают с толку, ведь даже в самом малом сообществе непрерывно циркулируют невероятно большие объемы данных. Информация — наша среда обитания, наша экологическая ниша, и мы, будучи сложными живыми организмами, постоянно изменяем эту нишу, иногда таким образом, что это позволяет нам получать из своего окружения еще больше данных<sup>1</sup>.

В этом океане информации мы обнаруживаем то, что люди называют культурой или разными культурами. Следует отметить, что это очень широкие и чрезвычайно обманчивые термины. В классических антропологических теориях их употребление часто приводит к полной неразберихе, поскольку эти термины почти неизбежно несут в себе скрытые смыслы, касающиеся информации и человеческой психологии, смыслы, которые могут оказаться совершенно неверными (на этой проблеме я остановлюсь позже). К счастью, чтобы поставить содержательные вопросы о передаче информации в человеческих сообществах, нам нет нужды начинать со строгого определения этих слов — точно так же, как нет нужды в точном определении материи или жизни, чтобы задаться значимыми вопросами физики или биологии. Вот ряд вопросов, касающихся информации и ее передачи (трансмиссии).

Похоже, что во всех сообществах люди «разделяют» какие-то ментальные образы. Кавычки здесь поставлены потому, что люди, конечно, разделяют их не в том смысле, в каком делят пищу, а в том, что возникающие в разных умах образы имеют сходные черты. (Эта двусмысленность глагола «разделять» — одна из множества путаниц, порождаемых терминами наподобие «культуры».) Вспомним пример из предыдущих глав — принятое у некоторых народностей представление о том, что дети принадлежат не к роду отца, а к роду своего дяди по матери. Так считают люди, живущие, подобно народу ашанти, в матрилинейных обществах. Или возьмем общее для народов группы фанг в Габоне представление о том, что у шаманов есть особое внутреннее качество, отличающее их от обыкновенных людей.

В чем причины такого сходства в представлениях людей? Здесь мы сталкиваемся с очередной путаницей, порождаемой понятием «культура». Поскольку у нас есть название для какого-то явления, может возникнуть искушение думать, что это явление действительно существует как логически связный набор реалий. И это уже плохо. Но еще хуже, что может возникнуть искушение считать, что термин сам по себе и есть объяснение, то есть что ашанти определяют принадлежность к роду по материнской линии потому, что, как иногда говорят, такова их культура. Конечно же, это не может быть объяснением. Сказать, что норма есть часть культуры ашанти, равносильно замечанию, что многие ашанти одинаковым образом представляют себе норму. Такое квазиобъяснение водит нас по кругу.

Вопрос «Почему у людей, которые общаются друг с другом, сходные представления?» указывает на проблему. Из множества представлений, возникающих у нас в умах, пока мы занимаемся своими обыденными делами, лишь крошечная часть обладает сходством с представлениями других людей. Мы постоянно выстраиваем и обновляем представления о своем физическом окружении, которое, конечно, в каком-то смысле уникально, поскольку каждый человек обладает уникальным видением окружающих объектов. У нас есть представления и о нашем социальном окружении,

которое также уникально, ведь каждый из нас пребывает в центре множества сетей социальных отношений и никто другой не может оказаться на нашем месте. Так же очевидно, что коммуникация автоматически не создает сходства представлений и вообще предназначена не для этого. Обращаясь к кому-то с просьбой, вы не рассчитываете, что у слушателей возникнет точно такая же просьба, — вы хотите, чтобы у них возникло стремление удовлетворить вашу. Даже делая декларативные заявления, мы не формируем у других ментальные представления, подобные нашим собственным. Услышав от вас, что «жареный панголин вкусен», ваши слушатели не сочтут, что он вкусен, они лишь станут думать, что это вы, вероятно, так считаете. При всей очевидности эти известные всем свойства коммуникации необходимо упомянуть, поскольку часто их трудно держать в уме — они теряются в густом теоретическом тумане, создаваемом такими понятиями, как «культура».

Еще один вопрос: почему в представлениях членов самых разных сообществ обнаруживаются повторяющиеся черты? Например, идея о том, что шаманы или другие целители обладают неким особым свойством или даже органом, в самых разных формах встречается в Азии, в Северной и Южной Америке, в Африке южнее Сахары. Почему люди в столь разных местах придерживаются этого представления о внутренней сущности шамана? И почему идея о том, что вы принадлежите к роду матери и ее брата, но не к роду своего отца, обычна на Тробрианских островах в Тихом океане и у народа сенуфо в Западной Африке, у индейцев хопи в Северной Америке, у наиров в Индии и во многих других местах? Очевидно, то же можно сказать почти о любой черте местных норм и представлений, описанных антропологами. Например, во многих местах мира вы столкнетесь с идеей, что социальные группы различаются в силу естественных, сущностных причин, то есть, например, что этнические категории представляют собой разные биологические виды людей или что представители разных каст различаются физически. Повсеместно бытуют представления, что покойники продолжают существовать как личности, несмотря на физическую смерть, и могут взаимодействовать с живыми.

И почти повсюду люди допускают, что несчастья не происходят случайно, а вызваны злыми умыслами и колдовством.

Ничто из перечисленного не относится к универсальным человеческим представлениям. Встречаются целители и без особого органа — таковы знахари во многих сообществах Африки и, конечно, современные врачи. Бывают сообщества, основывающиеся не на родстве, такие как группы охотников-собирателей или современные массовые общества. Бывают социальные категории, которые не являются материалистическими. В представлениях о смерти не обязательно присутствует загробная жизнь, а в представлениях о несчастье — злые силы. Но даже если эти представления не универсальны, примечательна частота, с которой они встречаются у разных человеческих групп. В чем тут дело? Чем объяснить эту культурную повторяемость?

Отстранившись на секунду от запутанных представлений о культуре, мы остаемся с двумя вопросами к естественной науке об обществе, а именно: каким образом люди приходят к сходным представлениям в процессе коммуникации? И почему некоторые темы так распространены в столь разных и не связанных между собой обществах? Рискую разрушить интригу, должен признать, что это на самом деле один и тот же вопрос, к которому можно подойти строго научно, рассмотрев, каким образом человеческий разум формирует представления в ходе общения.

## Традиции

Позвольте начать со сходства внутри сообщества. Небольшие фрагменты обширной области ментальных представлений, принятых людьми одной группы, кажутся примерно похожими на представления, существующие в умах группы других людей, из-за общения, происходившего между ними в прошлом. Такие острова сходства в океане уникального содержания проще всего назвать «традиции». Это просто наборы ментальных представлений и связанного с ними поведения, сохраняющие некоторую стабильность в отдельно взятой социальной группе<sup>2</sup>. Вопреки зна-



чению этого слова, традиции есть нечто такое, что может продолжаться, а может и нет. Есть традиции, которые сохраняются веками, хотя придерживаются их очень немногие: например, искусство выбирать и смешивать породы дерева для разных регистров органа или искусство изготовления костюмов для театра кабуки в Японии. Есть традиции кратковременные — это бесконечные моды, которые быстро распространяются и еще быстрее исчезают, словно зарницы на культурном небосклоне. Как следует из этих примеров, продолжительность традиции и число следующих ей людей относятся к разным измерениям. Традицию могут поддерживать несколько человек, а могут — миллионы. В своей книге «Семейные беседы» (*Lessico familiare*) итальянская писательница Наталия Гинзбург описывает прекрасный пример малой традиции, составляя словарь необычных слов, характерных для ее родителей и родственников в довоенной Италии. В частности, ее отец выдумал (или подслушал у дальних родственников) серию частично придуманных, а частично смешанных итальянско-немецких слов<sup>3</sup>. Во многих семьях живут такие малые традиции, даже если они сводятся к горстке особых слов или идиом. На другом конце шкалы — традиции, которых придерживаются тысячи или миллионы человек. Задолго до того, как современная техника связи сделала возможным широкое распространение информации, миллионы людей получали и передавали такие народные сказки, как «Золушка» или легенда о Кришне и Ганеше, такие старинные мелодии, как «Зеленые рукава», или такие прически, как маньчжурская коса, не говоря уже о широко распространенных религиозных воззрениях. Поэтому когда мы говорим, что эти представления сравнительно устойчивы в социальной группе, это следует понимать в самом широком смысле. Можно сказать, что традиции может создать любое собрание людей, связанных эпизодами общения, если результаты этого общения выразятся в более-менее разделяемых представлениях. Это очень широкое и растянутое понимание традиций, но его достаточно, чтобы указать на массу проблем с общепринятыми представлениями об информации и ее передаче.

В частности, мы можем упустить из виду некоторые важнейшие аспекты культурной трансмиссии, поскольку свойственная нам «народная» социология и отражающие ее идеи гуманитарные теории предполагают, что эти популярные представления навсегда останутся неизменными. Если это верно, то объяснять нужно лишь изменения. Например, социологи долгое время полагали, что в особых объяснениях не нуждается тот факт, что многие обычаи и идеи венецианцев и африканского народа коса очень похожи на то, как поступали и думали венецианцы и коса прошлых поколений. В таком случае следует ожидать, что истории о Золушке или Ханумане должны передаваться из поколения в поколение, — стабильность не нуждается ни в какой особой причине, как если бы в культуре действовал эквивалент физического закона инерции.

Но загадочна именно устойчивость. Ведь большую часть сказанного нами наши собеседники не запоминают. То, что им запомнилось, подвергается значительным искажениям, а другим они это передают исходя из собственных соображений, к которым добавляются мириады других обстоятельств — так что в океане передаваемой людьми информации энтропия очень велика. Справедливости ради заметим, что этим вопросом задавались многие ученые. В частности, Габриэль Тард в начале XX в. пытался объяснить, как масштабные культурные явления, например распространение моды или политической идеологии, могут возникать из суммы множества взаимодействий между отдельными людьми — в частности, в какой мере соотношение подражаний и новшеств в поведении индивида определяется поведением других людей<sup>4</sup>. То есть социологам труднее всего было объяснить, каким образом индивидуальные контакты приводят к масштабным сдвигам в обществе. К сожалению, эти идеи почти никак не сказались на социологии того времени, поэтому очень немногие осознали, что в условиях энтропийной коммуникации невероятная устойчивость или распространение любых представлений являет собой настоящую тайну, феномен, требующие объяснения.

## Отбор как передача информации

Передачу культурной информации классическая социология не изучала должным образом по меньшей мере до 1970-х гг. Дело сдвинулось с мертвой точки, когда биологи и антропологи стали рассматривать передачу культуры как популяционный феномен. Эта идея пришла из эволюционной биологии, показавшей, как масштабный феномен эволюции видов может быть объяснен через совокупность небольших изменений в репликации генов у отдельных особей. Поскольку культурой называют крупномасштабные свойства информации, которой обладают многие люди, а процесс обработки информации происходит только в мозге отдельных людей, кажется возможным применить к культуре аналогию из биологической эволюции.

Важнейшей вехой на этом пути стала публикация работы Роба Бойда и Питера Ричерсона «Культура и эволюционный процесс» (Culture and the Evolutionary Process), в которой впервые были предложены четкие теоретические основания, позволяющие описывать и объяснять культурные процессы<sup>5</sup>. И хотя у взгляда на культуру как на систему различных блоков с разной вероятностью передачи были прецеденты, они не были настолько систематическими и применимыми, как модель, предложенная Бойдом и Ричерсоном<sup>6</sup>.

Отправной точкой этой модели стало понятие мемов — пакетов информации, содержащих культурный материал и передаваемых от человека к человеку. Идею мемов выдвинул Ричард Докинз, позже она стала основой для многочисленных попыток описать суть культуры<sup>7</sup>. С точки зрения отбора тенденции культурной эволюции (например, сохранение традиции или ее упадок, тот факт, что одни идеи могут захватывать большие сообщества, а другие обречены циркулировать среди немногих людей) всегда основаны на относительном селективном успехе различных мемов. Это был удачный перенос моделей генетической эволюции, основанной на мутациях и избирательном сохранении материала культуры<sup>8</sup>.

Теория описала погрешности, способные повлиять на передачу культуры, то есть подтолкнуть эволюцию культуры в определен-

ном направлении. Смещение частотности (*frequency bias*), по аналогии с частотно-зависимым отбором в генетике, определяет ту закономерность, что, будучи во всем равноценными, более часто встречающиеся мемы с большей вероятностью, чем редкие, сохраняются при передаче. Другими словами, люди, способные заметить разницу в частотности двух мемов, с большей вероятностью передадут тот, что встречается чаще, — это можно назвать конформистской передачей. Такое конформистское отношение обретает смысл у видов, получающих огромное количество информации от других особей, а не из непосредственного опыта. В результате доверие более частому мему, например кулинарному рецепту, которому следует большинство людей, позволяет использовать основанный на пробах и ошибках опыт прошлых поколений и приблизиться к оптимальному решению. Еще один фактор передачи — это влияние престижа (*prestige bias*), когда мы склонны принимать мемы (идеи, практики, образы действия и сообщения) от успешных людей. Даже в группах, не обладающих сложными технологиями, есть различия в эффективности конкретных приемов и методов охоты, ловли рыбы или изготовления орудий. Наконец, формальная модель включает в себя и так называемые сущностные погрешности (*content biases*), связанные с тем, что человеческий разум предрасположен воспринимать и передавать одни представления легче, чем другие, например сюжет «Золушки» легче поддается пересказу, чем сюжет джойсовского «Улисса»<sup>9</sup>.

Эта теория двойной наследственности (она же теория биокультурной эволюции), применившая математические модели из популяционной генетики для описания передачи культурных явлений, позволила антропологам и археологам сформулировать гипотезу передачи культуры более точно, чем в традиционной социологии. Разумеется, возникли некоторые проблемы с применением моделей. Например, престижность и частота передаваемых культурных явлений не соответствовали тому, что предсказывала модель. Люди могли подражать этикету высших классов, но так же часто они перенимали лексикон и произношение простонародья. Иногда возникали побочные эффекты присоединения к большинству,

связанные с простыми изменениями частотности, но так же часто ничего не случалось.

Более сложной проблемой был процесс передачи информации. Модель основывалась на том, что главный способ передачи информации — это подражание, процесс, в ходе которого ментальные представления создаются посредством копирования чьего-либо поведения<sup>10</sup>. Фактически это предположение объединяло большинство моделей культуры, основанных на идее «мемов», начиная с Докинза и дальнейшей разработки его идей, которое иногда называют «меметика»<sup>11</sup>. На первый взгляд подражание может показаться достаточно простым процессом. Человек слышит детскую песенку и формирует ментальный образ звуковой и ритмической последовательности, образующей мелодию — поется ли она, насвистывается или играется на инструменте. Далее этот образ вызывает определенное поведение — человек насвистывает или напевает несколько нот, которые примерно повторяют оригинальное исполнение. Но даже из этого простого примера видно, что подражание куда сложнее, чем кажется.

Во-первых, очевидно, что подражание не объясняет, почему одни мелодии легче воспроизвести, чем другие, почему детская песенка — более простой мем, чем партия первой скрипки в «Лирической сюите» Альбана Берга, которая на самом деле не намного сложнее. Вот почему Бойд и Ричерсон сочли необходимым включить в свою модель так называемые сущностные погрешности. Но они были оставлены в качестве пустого заполнителя. Теория указывала, что они должны существовать, но ничего не говорила об их содержании, поскольку это не было предметом модели двойной наследственности.

Во-вторых, даже при воспроизведении простой и незатейливой мелодии обнаруживается важная, но часто остающаяся в тени черта культурной трансмиссии: порой ментальные образы, формирующиеся у людей, оказываются интереснее, чем, так сказать, исходный материал. Даже когда детскую песенку напевает лишенный слуха любитель или когда ее наигрывают на расстроенном пианино, мы способны опознать мелодию, как если бы она была

сыграна правильно, а если у нас есть соответствующие способности, то и исполнить ее так, как полагается. Таким образом, процесс культурной трансмиссии не сводится к подражанию. Он игнорирует некие фактические свойства модели и следует чему-то иному, а не только тому, что было непосредственно воспринято.

Обе эти проблемы подражания взаимосвязаны. Причина, по которой некоторые модели поведения становятся традицией, а другие нет, связана с тем, что возникновение традиции не сводится к подражанию, но включает в себя постоянное восстановление и исправление входного сигнала. Все это относится к сущностным погрешностям, предсказанным моделью двойной наследственности, среди которых следует учесть предрасположенности и предпочтения, описанные в предыдущих главах. Напомним: люди скорее будут придерживаться концепции сверхчеловеческих сил, чем каких-то иных представлений о сверхъестественном. Слухи распространяются быстрее, если сообщают о потенциальной опасности. Сложные экономические представления проходят сквозь фильтр шаблонов, предоставляемых нашим интуитивным чувством справедливости. Стереотипные представления о социальных группах распространяются быстрее, если считается, что группа сложилась не случайно, а естественным образом и ее участники делают то, что им положено делать от природы. Чтобы завершить эту модель передачи, в нее необходимо включить все эти элементы. Короче, нам нужно больше, много больше психологии.

### **Пример: социальный эссенциализм**

Суть этнических групп и других социальных общностей часто пытаются объяснить наличием естественных различий. То есть предполагается, что имеются какие-то реальные, внутренние различия между группами, такие, что члены группы А не являются и даже теоретически не могут быть членами группы Б. Каждый с рождения относится к своей группе в силу происхождения<sup>12</sup>. К примеру, кочевые монголы, опрошенные антропологом Фран-

циско Джил-Уайтом, утверждали, что монголы и казахи — разные типы людей и совсем не случайно относятся к разным группам. С точки зрения монголов, казахом казаха делает не язык, не приверженность к казахской пище или обычаям — некоторые казахи никак этим признакам не соответствуют, но все равно являются казахами. Если родители ваши были казахами, то вы наверняка казах и останетесь казахом до конца своих дней, как бы ни изменилось ваше поведение. Есть нечто особое, так сказать некая «казахскость», заставляющая вас вести себя так, как вы себя ведете, создающая предрасположенность вести себя так, как другие казахи, хотя это «нечто» остается неуловимым<sup>13</sup>.

Подобные представления о социальных группах как о чем-то естественном встречаются во всем мире. Во многих племенных сообществах родство понимается как передача некой субстанции, метафорически интерпретируемой как постоянная «плоть» или «кровь» либо иное вещество, заключенное в бранных индивидах<sup>14</sup>. Другой пример — кастовая идеология классической Индии. Люди принадлежат к особым группам, джати, каждая из которых традиционно связана с определенными занятиями или профессиями. Считается, например, что подметальщики улиц, кузнецы, чиновники, торговцы принципиально отличаются друг от друга — настолько, что члены разных каст вместе не едят, не живут, не говоря уже о том, что секс между ними невозможен. Все эти группы были (а во многих местах такое положение сохраняется) строго ранжированы по чистоте — и мысль о контакте с членом нижестоящей касты многим отвратительна. Традиционная идеология четко связывает род занятий и положение в обществе. Кожевники или могильщики нечисты из-за контакта с мертвыми телами. Но как раз не это определяет положение человека, потому что наследственные кожевники или мясники, оставившие свое дело или даже никогда им не занимавшиеся, считаются такими же грязными и отвратительными, как и другие члены их каст. И хотя в современной Индии большинство занятий, связанных с этими кастами, исчезли, сами касты и их иерархия все еще сохраняются<sup>15</sup>.

Идеологи естественных различий между людьми оправдывают ими гонения в отношении презираемых меньшинств. К последним могут относить культурно обособленные этнические (айны в Японии, первобытные племена в Индии) или профессиональные группы (могильщики, кузнецы или гончары во многих сообществах Африки и Азии). Эта форма социальной стратификации часто сочетается с представлением о том, что члены этих групп естественным образом отличаются от всего общества. Наконец, самым заметным проявлением убежденности в естественных различиях между группами могут быть расистские идеологии. Идеи о еврейской, черной или белой «крови» — это метафорические представления о врожденных и неустраняемых различиях между людьми<sup>16</sup>.

В более общем виде люди проявляют себя как эссенциалисты по отношению к социальным категориям, если предполагают, что а) всем членам одной категории свойственно некое особое качество, присущее именно этой категории и не нуждающееся в определении, б) это особое качество биологического происхождения, и его нельзя получить никак иначе, только по рождению, в) именно из-за этого особого качества все члены категории ведут себя определенным образом.

Почему идеология сущностных естественных различий так широко распространена и так убедительна? Возможно, дело в том, что наш разум по какой-то причине ошибочно принимает группы людей за разные биологические виды<sup>17</sup>. В самом деле, по отношению к миру природы эссенциалистские интуиции выглядят очень здравыми и понятными. Человеческий разум интуитивно понимает каждый вид животных как видоспецифичную «каузальную сущность» (*species-specific causal essences*). Иначе говоря, типичный облик и поведение понимаются как следствие обладания неопределенным, но каузально важным качеством, особенным для каждого вида. К примеру, нечто особое для жирафа состоит в том, что они рождаются с некой «жирафистостью», которая и делает их такими, какие они есть. Это убеждение возникает у детей в раннем возрасте и лежит в основе наших имплицитных знаний



о природе. Мы приобретаем множество сведений о наблюдаемых животных и растениях, потому что интуитивно знаем, как обобщить примеры отдельных особей в понятие вида. Увидев, как себя ведет отдельное животное, даже маленький ребенок знает, как распространить эту информацию на всех представителей вида и, наоборот, как, используя видовые черты, игнорировать индивидуальные особенности воспринимаемого облика. Биологический эссенциализм глубоко укоренен в нас и, безусловно, играет адаптивную роль<sup>18</sup>.

Возможно, социальные категории могут восприниматься как квазиестественные, поскольку наши познавательные способности заранее склонны к подобным выводам. Кроме того, некоторые воспринимаемые нами черты этносов, вероятно, соответствуют входным условиям, запускающим механизм интуитивных умозаключений, касающихся биологии. Согласно Джил-Уайту, мы воспринимаем этнические группы (а также ряд других связанных с ними социальных категорий) как биологические виды, поскольку люди очевидным образом наследуют этническую идентичность от родителей, а различные этнические группы (по крайней мере в некоторых регионах мира) не связываются взаимными браками<sup>19</sup>. С этой точки зрения люди как бы расширяют свой спонтанный эссенциализм на социальную сферу каждый раз, когда сигналы соответствуют входным условиям. Наш разум ошибочно принимает этнические категории за разные виды живых существ<sup>20</sup>. Так ему проще понимать огромное разнообразие повторяющихся культурных представлений о группах.

Эта интерпретация, однако, еще не вполне устраивает нас, по крайней мере в такой форме. Получается, что наши интуитивные системы ошибаются, принимая социальные группы за биологические виды только на основе эндогамии или наследственной принадлежности к группе, подобно тому как наше зрение может обмануться двухмерным изображением, увидев глубину и объем там, где их на самом деле нет. В действительности же происходит нечто иное. Заметим, что эндогамия — это норма, касающаяся брака, а не секса с чужаками. Во всех сообществах, где принята

этническая эндогамия, люди прекрасно знают, что ее можно нарушить и результатом нарушения будут дети. Межплеменные войны на протяжении всей эволюции человечества включали случаи изнасилований и похищений, а значит, даже когда кто-то называет чужое племя «недочеловеками» или «тараканами», по крайней мере какая-то часть мозга называющего все же принимает их за таких же, как он сам, людей (и уж наверняка в том, что касается размножения). Там, где установлены строгие запреты на брак за пределами касты, все прекрасно знают, что секс между людьми разных каст возможен и от него может быть жизнеспособное потомство. И в первую очередь в этом смысл и разгадка строгих кастовых запретов, как и всех подобных законов против межрасовых браков.

Как же люди, сталкиваясь с группами, могут придерживаться мнений, на вид неопровержимых, а на самом деле непоследовательных и неопределенных? И дело не только в социальном эссенциализме, он лишь иллюстрирует происходящее во многих других сферах трансмиссии культуры. Чтобы понять это, придется углубиться в психологию.

### Интуиции и суждения о других группах

Возможно, здесь полезно будет напомнить, что по отношению к социальным группам эссенциализм не интуитивен, это не спонтанное представление. Представим себе весь спектр выводов и предположений, которые сами собой, без всяких усилий с нашей стороны приходят нам на ум при контакте с людьми другой группы. Это будут предположения об их намерениях (дружественно ли они настроены? Хотят ли торговать? Не западня ли это?), об их возможностях (много ли их? Выглядят ли они разгневанными, сильными?), об их сексуальной привлекательности, странности их языка или произношения и т. д. Все эти выводы или догадки подразумевают, что мы имеем дело с человеческими существами, такими же, как мы. Мы можем оценить их силу, посмотрев на их руки, составить мнение об их агрессивности по выражению

их лиц и т. п., потому что по таким же признакам оцениваем членов своей группы. Следовательно, интуиции, мысленные образы, порождаемые действующими автоматически и чаще всего неосознанно системами психики, подразумевают, что «Другие» — существа той же природы, что и «Мы». По-видимому, есть явное противоречие между нашими интуициями, с одной стороны, и эксплицитными формулировками наподобие «разные этнические группы подобны разным биологическим видам» — с другой.

Различие между интуицией (интуитивным пониманием с лежащим в его основе когнитивным механизмом), с одной стороны, и рефлексивной информацией и убеждением — с другой, наиболее четко сформулировал Дан Спербер. В данном случае интуитивное понимание — это просто ввод потенциально доступной сознанию информации, направляющей ожидания и поведение человека, хотя проследить, как именно удерживается эта информация, сознание не может<sup>21</sup>. Рассмотрим несколько примеров:

- а) ребенок ожидает, что твердый объект, столкнувшись с твердой поверхностью, отскочит от нее, а не сольется с ней<sup>22</sup>;
- б) человек, посмотревший на препарированного крокодила, на вопрос о том, что может быть внутри другого крокодила, с ходу отвечает «то же самое», но не столь уверен в случае, если второе животное — змея<sup>23</sup>;
- в) люди, которым показывают быстро сменяющиеся друг друга изображения мужчин, принадлежащих к этническому меньшинству, склонны принимать встречающиеся на картинках орудия за оружие и делают противоположную ошибку, когда им показывают изображения мужчин их собственной этнической группы<sup>24</sup>.

В каждом из этих случаев интуитивные представления просто всплывают в уме как автоматическая и быстрая реакция на соответствующий стимул.

Однако рефлексивная информация — это информация, которая расширяет исходную, придает смысл, объясняет, оправдывает или передает содержимое интуитивно понятой информации.

Например, в описанных выше случаях у нас в голове могут происходить следующие рефлексивные процессы:

- а) когда людей спрашивают о траекториях объектов, они объясняют их, используя понятия «толчок», «сила», «отскок»;
- б) информаторы сообщают, что каждому животному присуще некое уникальное качество, определяющее его видовую принадлежность, и это качество наследуется — оно не может быть получено никак иначе;
- в) люди говорят, что члены какой-то этнической группы ленивы, агрессивны, безответственны и т. д. и такими они и рождаются, такова их природа.

Это различие между двумя видами мысленных представлений должно помочь нам в понимании процессов обработки информации, которую люди получают от других, процессов, позволяющих выстраивать примерно схожие представления, — то, что мы называем «культурными» концептами или нормами.

Теперь мы можем вернуться к вопросу об эссенциалистском восприятии социальных групп. Контакты с членами других групп неизбежно вызывают у индивида специфические интуитивные представления, о которых рассказывалось в главе 1 применительно к межгрупповым конфликтам. К примеру, столкнувшись с разными представителями вымышленного народа полдовцев и располагая сведениями о языке, на котором они говорят, о том, что они едят, какую одежду носят, а также обо всем, что не похоже на обычаи родственников и знакомых, индивид интуитивно может прийти к выводам такого рода:

- [1] Полдовцы не такие, как мы.
- [2] Полдовцы похожи друг на друга.
- [3] У полдовцев есть общая цель.
- [4] Я ему не доверяю, это же полдовец!

...что (вероятно) приведет его к спонтанным рефлексивным объяснениям наподобие:

[5] Должно быть нечто такое, из-за чего все полдовцы одинаковы.

[6] Так или иначе, все полдовцы уже с рождения полдовцы.

И т. д. Эти вторичные умозаклучения могут прийти на ум каждому, кто сталкивается с особенностями поведения или другими отличиями, присущими некой социальной категории. Но мы обитаем в социальном окружении, черпаем информацию от других людей и можем слышать, например, такие высказывания:

[7] Родился полдовцем — полдовец навсегда!

[8] Кровь не водица.

[9] Разные группы похожи на разные биологические виды.

...что весьма близко к интуитивным представлениям (пп. 1–4) и спонтанным умозаклучениям (пп. 5–6) индивида, а потому, вероятно, привлечет его внимание, будет включено им в число правдоподобных убеждений и в более-менее соответствующем оригиналу виде передано другим людям, образовав цепочки культурной передачи, создающие традицию.

Какая-то часть таких представлений вполне может стать частью традиции, встроившись между публичными высказываниями («кровь не водица») и индивидуальными интуитивными представлениями и выводами. Конечно, слово «встроившись» здесь звучит слишком неопределенно. В пространстве социального эссенциализма связь обнаруживается в том, что эксплицитные утверждения, которые люди воспринимают от других и повторяют, ставят их предшествующие интуитивные суждения в причинный контекст. Другие рефлексивные утверждения, наподобие «полдовцем родился, полдовцем и останешься», похоже, просто расширяют пределы интуитивных суждений, никак их не объясняя. Так что наши рефлексивные представления могут быть связаны с интуициями многими способами.

Важный момент состоит в том, что рефлексивные представления, спонтанно приходящие на ум или усвоенные нами от других людей, не всегда оказываются связными, последовательными или подходящими в качестве объяснения. Это видно на примере

эссенциалистских утверждений об этнических группах или кастах. Слово «джати» обозначает касты, но значит также «рождение» или «вид». Указывая на то, что члены разных групп различаются так же, как различаются разные виды животных, это слово также вполне может соответствовать интуитивной идее, что с членами других групп лучше не смешиваться. Однако это не объясняет, чем социальные группы похожи на биологические виды. Как я отмечал выше, то же верно и в отношении других эссенциалистских толкований. Чужую группу могут именовать нелюдьми, «недочеловеками» — это самая распространенная в мире формула ксенофобии, — но эти нападки противоречат многим интуитивным оценкам (например, касающимся мыслей и убеждений чужаков, их сексуальной привлекательности и т. п.), которые свидетельствуют, что на самом деле говорящие воспринимают их как людей.

Рефлексивные представления могут надолго удерживаться в памяти, даже если они ничего не объясняют или объясняют плохо или если они бессвязны и противоречат интуитивным представлениям индивида. Такое случается даже с теми, кто рассуждает вполне разумно и пребывает в ясном сознании, потому что, как отмечает Дан Спербер, большая часть подобных рефлексивных суждений являются метапредставлениями, то есть представлениями о представлениях<sup>25</sup>. Например, утверждение «Различные группы подобны различным биологическим видам» не содержит никаких четких указаний на различия и, по всей видимости, интерпретируется разумом как «Так или иначе, и в самом деле “различные группы подобны различным биологическим видам”».

Из этого пространного описания процессов, участвующих в передаче представлений наподобие эссенциалистской идеи о естественной природе социальных групп, следует, что передача культуры совсем не похожа на процесс, который мы подразумеваем, говоря, что люди просто «усваивают» местную «культуру». В частности, из этого следует, что невозможно объяснить передачу культуры через подражание. Подражание сводится к копированию внешних примет наблюдаемого поведения, но при передаче эссенциалистских представлений происходит нечто совсем другое.

Люди слышат, как кто-то говорит «полдовцы другие» или «кровь не водица». Порой они просто повторяют эти слова — это акт подражания. Но тот факт, что люди разделяют эссенциалистские представления о других группах, значительно глубже. Это значит, люди допускают, что всем членам группы, и только им, присуще некое скрытое качество, способное определять их поведение, но не наоборот, поэтому внешние обстоятельства никак не влияют на сущностные качества. Однако во многих сообществах, где распространены эссенциалистские представления о группах, никто никогда не использует для их изложения такой теоретический, даже метафизический язык. Значит, подобные мысли возникают не как подражание, а как сложные теоретические выводы (часто не замечаемые сознанием) из высказываний или поступков других людей. И тогда сходство в мыслях легко объясняется эффектом эссенциалистских ожиданий, которые мы непроизвольно испытываем, в частности, думая о других видах животных. Переноса некоторые (не все) предположения и правила вывода от наших биологических систем на понимание групп, мы создаем частично связанное рефлексивное представление об этих группах. Поскольку другим людям присущ тот же вид биологического эссенциализма, что и нам, их представления о группах оказываются очень похожими на наши. И очевидно, что дело здесь не в подражании.

Еще один общий урок из этого конкретного примера состоит в том, что наш разум вместо того, чтобы просто отбирать данные из того, что предлагают другие, активно строит модели, выходящие далеко за пределы поступающей информации. Я уже упоминал о нашей способности восстановить правильную мелодию из фальшивой. Этот отнюдь не являющийся исключительным процесс играет главную роль при передаче информации. И его следует описать в более общем виде.

### **Коммуникация требует умозаключений**

Коммуникация между людьми заключается в реконструкции намерений. Общаясь, мы не загружаем свои ментальные образы прямыми

ком из своей головы в чужую. Мы ведем себя определенным образом, и наблюдение за нашим поведением вкупе с массой другой информации порождает в слушателе некое представление о том, что мы намерены ему сообщить. Этот взгляд на коммуникацию одновременно согласуется с практическим опытом и исследованиями языка общения и прямо противоречит упрощенному и неверному, но очень распространенному подходу — кодовой модели коммуникации. Согласно кодовой модели, если у нас есть мысль, которую мы хотим выразить, например что в комнате находится большой крокодил, мы с помощью серий символов из нашего лингвистического кода создаем фразу: «В комнате — большой крокодил!» Слушатель реагирует на этот поток звуковых символов, и в уме у него возникает новое суждение — о том, что в комнате находится большой крокодил.

С начала 1960-х гг. лингвисты начали говорить, что такая модель вызывает много вопросов. Самая очевидная проблема заключалась в том, что коммуникация между людьми происходит без точного соответствия между тем, что говорится, и тем, что подразумевается. Если я спрашиваю: «Заботится ли она о своем здоровье?», а вы отвечаете: «Ну, она каждое утро проходит три мили по горной тропе», то вам удастся передать какую-то информацию о том, что она и в самом деле заботится о своем здоровье. Но было бы явным абсурдом полагать, что фраза «Ну, она каждое утро проходит три мили по горной тропе» представляет собой код для сообщения о заботе о здоровье. На деле та же самая фраза может иметь совершенно другой смысл, например быть ответом на вопрос: «Правда, что ей живется нелегко: такая маленькая и так далеко до школы?» По этой причине лингвисты начали пересматривать кодовую модель. Как отметил философ Пол Грайс, порой коммуникация выглядит так, словно говорящий и слушатель условились о каких-то подразумеваемых принципах лучшего способа передачи информации<sup>26</sup>. Например, в реальном разговоре простое сообщение истинного факта может ввести в заблуждение. На вопрос, есть ли у него дети, король Лир мог ответить: «У меня есть две дочери — Регана и Гонерилья», но большинство людей сочли бы



это высказывание неискренним, хотя в буквальном смысле оно истинно. Умолчание того факта, что у короля есть еще третья дочь, нарушает принципы речевого общения, отмеченные Грайсом.

В конечном счете прагматика позволяет нам вовсе обойтись без кодирующе-декодирующей модели. Этот подход начал развивать Грайс, а продолжили Дейрдре Уилсон и в особенности Дан Спербер<sup>27</sup>. Вместо того чтобы отлаживать или исправлять кодовую модель, специалисты в области лингвистической прагматики утверждали, что нужно применить к коммуникации совершенно другую модель, основанную на восприятии намерений говорящего. Главное допущение, лежащее в основе остенсивно-инференциальной модели коммуникации, состоит в том, что отправитель (или говорящий в случае устного общения) производит некие внешние действия (наглядная часть) с тем, чтобы направить когнитивный процесс получателя (слушателя) к соответствующей интерпретации того, что он намерен сообщить (логическая часть). Как ответ на вопрос «Бережет ли она свое здоровье?» высказывание «Она ежедневно проходит три мили» предполагает, что слово «проходит» должно восприниматься как указание слушателю на то, что может привести к ответу на первоначальный вопрос. Спербер и Уилсон называют это презумпцией релевантности. Факт высказывания сам по себе является сигналом того, что отправитель ожидает, что получатель воспримет высказывание как имеющее отношение к теме.

Все это прямо относится к трансмиссии культуры, к тем событиям, что становятся звеньями в цепи передачи и иногда создают традицию. Решающую роль здесь играют две особенности. Одна заключается в том, что традиции строятся с помощью логических выводов, то есть благодаря тому, что наш разум, так сказать, идет дальше получаемой информации. Вторая особенность состоит в том, что для логических выводов необходимы дополнительные общие знания. Обе эти особенности совершенно очевидны в ходе повседневного общения. Во-первых, мысли, появляющиеся в результате высказывания у слушателя, обычно не являются прямым отражением сказанного. В результате того, что Джилл

что-то сказала Джеку, у них обоих могут возникнуть примерно сходные представления, но буквальное содержание высказывания Джилл здесь является всего лишь отправной точкой. Чтобы перейти от ее высказывания к последующим мыслям Джека, придется добавить большое количество сведений, которые Джек спонтанно добавляет к высказыванию Джилл. Во-вторых, для этого требуется, чтобы Джек обратился к предыдущей информации, в частности к хранящимся в его памяти знаниям. Например, фраза «Она каждое утро проходит три мили по горной тропе» может, в зависимости от контекста, вызвать следующие умозаключения: «Она заботится о своем здоровье» или «Нелегкая жизнь у этого ребенка». Каждое из этих умозаключений зависит от активации некой дополнительной информации: в первом случае — что физическая нагрузка полезна для здоровья, во втором — что она может быть тяжела для ребенка. Без привлечения хранимой в памяти информации ни к каким выводам не придешь.

Но если коммуникация требует множества логических выводов, а они, в свою очередь, требуют накопленных ранее знаний, каким образом возникает стабильность традиции и почему традиция меняется?

### Аттракторы в когнитивном пространстве

По своей сути коммуникация — явление энтропийное. Она идет следом за ничем не ограниченными вариантами предположений. Нет никакого способа как-то вынудить других людей к определенной интерпретации вашего коммуникативного поведения, а потому может показаться, что его толкования могут быть самыми разнообразными. В каждом звене коммуникационной цепи умозаключения могут различаться, порождая множество принципиально разных представлений.

Именно это и происходит в большинстве реальных разговоров. Но в совокупности тысяч разговоров (таков, по весьма скромным оценкам, порядок количества коммуникационных событий в малом сообществе) обнаруживаются повторяющиеся структуры.

Эволюционные антропологи называют их когнитивными аттракторами<sup>28</sup>, «точками притяжения» в статистическом смысле слова. Когнитивные аттракторы представляют собой структуры, повторяющиеся в контексте в иных ситуациях случайных агрегаций конкретных событий. Чтобы понять общий смысл этой идеи, представьте, что выливаете жидкость на поверхность, которая не является идеально ровной. Жидкость потечет с более высоких мест в более низкие, образуя небольшие лужицы там, где она оказывается в ловушке, — это и есть так называемые бассейны аттракции (притяжения), они же аттракторы.

Теперь рассмотрим абстрактное пространство вероятных культурных концептов. Когда люди принимают конкретный концепт, он располагается в определенном месте этого пространства. Процесс общения с другими людьми может привести к тому, что в их сознании сложится отчасти сходное, отчасти отличное представление. Этот процесс, если он никак не сдерживается, приведет к тому, что концепты с равной вероятностью займут множество разных мест в концептуальном пространстве. Но передача культуры, похоже, больше все же напоминает растекание жидкости по неровной поверхности, и одни места окажутся заполненными с большей вероятностью, чем другие.

В предыдущих шести главах было упомянуто много примеров таких культурных аттракторов. Представление о духе или божестве, то есть о личности, свойства которой противоречат нашим интуитивным представлениям, встречается очень часто, а вот идея о растении с подобными качествами очень редко. Статуи, выслушивающие людей, следует признать делом обычным, но не статуи, которые растут год от года. Многие люди понимают социальные категории как группы, членов которых объединяет некая неопределенная наследуемая сущность, идея же о том, что социальные группы есть случайный набор индивидов, встречается в культурном пространстве намного реже. Представление о том, что несчастье посылают зловредные люди, зачастую наделенные таинственной силой, куда более распространено, чем представление о заразности несчастья, не говоря уже о других возможных

интерпретациях. Идея о том, что о браке следует широко оповещать окружающих, что он касается не только жениха и невесты, но многих других людей, распространена куда шире, чем мнение о том, что это сугубо личное дело. В различных областях культурной трансмиссии мы можем заметить, что одни концепты или нормы проявляются в культуре со значительно большей вероятностью, чем другие.

Настоящие жидкости скапливаются в конкретных местах под действием гравитации. Культурная трансмиссия завершается формированием повторяющихся ментальных образов, особых мест в пространстве идей потому, что нашим системам логических умозаключений одни представления легче обрести, принять и передать, чем другие.

Естественно, в любой конкретной традиции эти общие аттракторы соединяются с местными факторами, способствующими тому, что одни представления оказываются более вероятными, чем другие. Допустим, что человеческий разум в целом склонен истолковывать несчастье как результат чьих-то злых намерений (общий аттрактор). В каком-то конкретном месте может возникнуть традиция считать души умерших блуждающими злопамятными призраками (местный аттрактор). Действие такого местного аттрактора способствовало бы распространению представления о том, что несчастья вызывают именно эти силы. Общие аттракторы, проявляющиеся во многих разных культурах, существуют потому, что у человеческих умов немало сходных черт. Местные аттракторы можно наблюдать, поскольку интенсивная или повторяющаяся культурная трансмиссия усиливает вероятность того, что конкретные детали будут представлены в умах многих членов сообщества примерно в одинаковой форме. Если не вдаваться в детали, эти два типа аттракторов проявляются во всех существующих традициях, отмечает Оливье Морин<sup>29</sup>.

В начале этой главы я отметил два самых общих вопроса, касающихся культурной трансмиссии, а именно почему членам сообществ иногда свойственны в целом сходные представления? И почему во многих местах Земли мы отмечаем повторяющиеся

представления? Наличие аттракторов в пространстве идей объясняет, почему эти два вопроса на самом деле являются одним и тем же. Например, идея эссенциализма объясняет, почему люди могут составить абстрактное общее представление о некоей сущности из множества отдельных утверждений о социальной категории, как было показано выше на примере с полдвонцами. У людей в группе имеются одинаковые интуитивные ожидания относительно биологических видов и их наследственных качеств, вследствие чего они оказываются склонны к эссенциалистской интерпретации того, что слышат о любой группе в своем окружении. Это верно и по отношению к группам людей. Поскольку эссенциализм по отношению к живым существам вообще присущ человеческому уму, нас не должно удивлять, что его (отчасти последовательное) распространение на группы людей также обнаруживается во множестве обществ. Сходство представлений внутри традиции и повторяемость этих представлений в обществах вызваны одним и тем же процессом.

### **Когнитивные пути культурной трансмиссии**

Аттракторы возникают, потому что коммуникация невозможна без логических умозаключений и обращения к прошлому опыту. Но, как я уже не раз отмечал, этот хранящийся в памяти опыт состоит из многих доменно-специфичных хранилищ информации с различными входными форматами и правилами вывода. Можно предположить, что возникновение аттракторов в зависимости от конкретной области может принимать очень разные формы и происходить по-разному. Иначе говоря, похоже, мы мало что можем сказать о культурной трансмиссии в целом, поскольку в основном ее действие есть, так сказать, функция тех или иных активированных систем логического вывода, а принципы их работы очень различаются.

Если взять различные сферы поведения и представлений, которые могут проявить некие черты сходства в сообществе (что мы обычно называем культурным материалом), то действительно раз-

личия между разными сферами заметны и должны быть важной частью в любом описании передачи информации.

Взять, например, местные особенности поддержания разговора: как смотрят на собеседника, какую принимают при этом позу, как удерживают при этом должную дистанцию. В большей части Африки люди будут раздражены, если вы будете смотреть им прямо в глаза, — для них это признак враждебности, тогда как большинству европейцев не понравится, если вы станете отводить взгляд. Иногда такие нормы проговаривают открыто (например, «не указывай пальцем!», «не пялься на людей!»), но они могут и подразумеваться. Как выбрать правильное расстояние при разговоре? Близкая дистанция, вполне дружеская для американцев, многим испанцам покажется слишком большой, возможно, даже говорящей об отстраненности собеседника. Систематических антропологических исследований таких различий проведено очень немного, несмотря на то, что их считал загадочными особенностями процесса культурной трансмиссии сам Марсель Мосс, основатель современной антропологии<sup>30</sup>. Мы знаем, что в конкретных сообществах люди придерживаются неких норм — похоже, они соглашаются, по крайней мере бессознательно, в том, что уместно, а что нет для комфортного самочувствия, но никто не знает, существует ли чувство уместности. Лишь случайно, взаимодействуя с людьми из других мест, мы понимаем, что у нас есть определенные, хотя и безотчетные, ожидания в этой области, которые мы приобрели, не вполне осознавая это<sup>31</sup>.

В качестве противоположного примера рассмотрим, как мы воспринимаем повествования. В детстве или в зрелом возрасте процесс этот всегда происходит открыто, то есть мы знаем сюжет, героев и тот факт, что все это представляет собой нечто целое, например историю об обезьяне, ставшей царем обезьян. Однако многое в процессе усвоения повествования и его последующего пересказа другим скрыто от нас — прежде всего работа памяти, которая приводит к тому, что мы забываем или изменяем некоторые детали услышанного, притом что сам процесс восприятия мы переживаем на уровне сознания. Такой способ восприятия, привычный

для нашего общества, несомненно, очень отличается от способа получения сведений о том, на каком расстоянии от собеседника следует находиться при разговоре.

Еще одна такая область — наши знания о мире природы с еще одним набором сформировавшихся в ходе эволюции склонностей и вытекающих из них ограничений традиции. Представления о видах живых существ могут сильно различаться по объему — от почти полного забвения в большинстве современных обществ до подробных ботанических и зоологических познаний у членов небольших общин, не обремененных сложными технологиями. Несмотря на различия, эта, как ее называют антропологи, этнобиология во всем мире строится на близких принципах<sup>32</sup>. Воспринимаемый живой мир, люди применяют таксономический подход, потому классификации, применяемые в биологическом знании, во всем мире схожи<sup>33</sup>. Кроме того, как уже отмечалось, люди вообще понимают биологические виды эссенциалистски, полагая, что каждому виду свойственна особая внутренняя сущность, которая наследуется и определяет внешний облик и поведение живого существа<sup>34</sup>.

Есть много разных способов коммуникации, разных путей культурной трансмиссии. Даже внутри конкретной сферы поведения некоторые аспекты общих представлений, свойственных прошлым поколениям, усваиваются по-разному. Возьмем в качестве примера то, как люди учатся говорить. Дети по-разному воспринимают фонологию, лексикон и грамматику родного языка, подключая разные обучающие системы. С помощью одной из таких систем усваивается связная фонология, звуковая система, извлекаемая из весьма шумной окружающей среды, причем процесс этот начинается еще до нашего появления на свет<sup>35</sup>. Другие системы обеспечивают эвристический подход к усвоению новых слов, позволяя судить об их вероятных значениях на основе накопленных знаний и систематических предположений, в частности о том, что большинству слов соответствуют уникальные мысленные образы<sup>36</sup>. Другие эвристические подходы позволяют детям выводить синтаксические структуры из речевого потока<sup>37</sup>. Тот факт, что разные системы обучения включаются на разных стадиях развития,

объясняет, почему различные аспекты языка меняются в зависимости от места и условий. Лексикон может быстро меняться, особенно когда у большого числа людей есть широкие возможности для общения. Фонология также меняется, но значительно медленнее, и часто это отражает либо контакт между языками, либо классовые различия, на которые указывает разница в произношении<sup>18</sup>.

Можно привести еще немало примеров. Все это говорит о том, что нет никакой общей формулы возникновения культурных аттракторов, общего процесса, который приводит к передаче культурного материала. Скорее, работают параллельные процессы, влияющие на разные области, разные пути передачи, которые мы не можем объяснить, не понимая толком, как вовлечены в это глубинные специализированные психологические системы.

Это описание культурной трансмиссии во многом противоположно теориям, вдохновленным «меметическими моделями передачи культуры», предлагающим один общий механизм, объясняющий появление сходных представлений в умах людей. Изучение способов восприятия культурного материала не раскрывает процесса усвоения культуры как общего набора принципов, действующих в различных ее областях. В разных сферах культуры пути передачи сильно различаются, и самым ярким примером здесь является передача технологий.

### **Инерционный эффект: изготовление орудий и техника**

Очевидно, что техника появилась и развилась только у предков человека. Есть немало примеров того, как человекообразные обезьяны и птицы изобретательно орудуя прутьями и камнями, но это лишь подчеркивает уникальность людей в этом отношении. Технологии — особенность человека, оказавшая самое глубокое влияние на нашу экологическую нишу, на то, как люди адекватным и неадекватным образом изменяли среду обитания. Технологии показывают, что культурная трансмиссия может быть накопительной, добавляя информацию к переданной ранее, а не замещая ее.



И часто эти дополнительные сведения помогают более эффективно использовать окружающую среду. Наличие технологии помогает ответить на вопрос о том, как при неизменявшемся мозге людям удалось постоянно усложнять и совершенствовать свое поведение.

А поскольку техника и технологии существенно меняются, значит, наш разум должен уметь извлекать нужную информацию из очень разной окружающей обстановки. Чтобы подчеркнуть это, Бойд и Ричерсон приводят пример с постройкой каяка. Сделать каяк совсем не просто. (Кстати, это верно по отношению к большей части «примитивных» технологий: например, обработка кремня или умелое обращение с копьеметалкой требуют немалых знаний и практики.) Правильное использование материалов и неизбежный выбор оптимальных соотношений между желаемыми характеристиками каяка подразумевают, что человек должен обладать обширным объемом технических знаний, полученных из наблюдения за работой других людей и из общения с ними. Как замечают Бойд и Ричерсон, план постройки каяка определенно не закодирован в наших генах<sup>39</sup>. И это, конечно, верно в отношении практически всего человеческого поведения, что отмечено уже на первых страницах этой книги. В отношении других сфер поведения людей вопрос состоит не в том, зависят ли те или иные наши действия от количества получаемой извне информации (от этого зависит любое поведение), а в том, какие эволюционно сформировавшиеся способности позволяют нашему разуму усваивать эту информацию.

Технические навыки, так же как язык или музыка, усваиваются с помощью высокоспециализированных способностей, сформировавшихся в процессе эволюции. Эти способности проявляются на раннем этапе когнитивного развития, когда маленькие дети учатся обращаться с разными предметами на основе доступной внешней информации, одновременно формируя представления об их функциях. Даже малыши демонстрируют отличное понимание функций: они распределяют предметы на группы по их предполагаемому назначению с точки зрения мотивов, которые побудили их изготовить, и этот процесс наблюдается в очень непохожих в техническом

смысле обществах<sup>40</sup>. Дети с ходу определяют характерные особенности орудий с точки зрения их предполагаемых функций<sup>41</sup>. Но главное — то, как маленькие дети усваивают принципы использования орудий и механизмов. Часто говорят, что маленькие дети подражают техническим навыкам взрослых, «как обезьянки». В условиях эксперимента дети, поставленные перед выбором нужного варианта поведения, связанного с новым предметом и позволяющего получить конкретный результат, демонстрировали склонность воспроизводить все модели поведения, в том числе не имевшие видимой причинно-следственной связи с задачей и результатами. Эта склонность связывать процесс достижения результатов со всеми деталями действий, которые к ним ведут, заметно отличает маленьких детей от шимпанзе, несмотря на то что последние способны к некоторой орудийной деятельности<sup>42</sup>. Выражение «обезьянничать» здесь не слишком точно, так как дети на самом деле не копируют механически серии движений. К примеру, они не повторяют «не относящиеся к делу» действия, если взрослый уже их выполнил<sup>43</sup>. Хотя феномен этот широко известен, детские психологи расходятся в его интерпретации. Некоторые видят в таком «обезьянничании» эффективную стратегию обучения, когда возможная неудача в достижении цели уравнивается незначительностью приложенных усилий. Можно связать эту склонность и с детской предрасположенностью истолковывать поведение в нормативном смысле как «правильный» способ поведения<sup>44</sup>.

Эти специальные способности задействованы в усвоении информации о предметах, орудиях и инструментах, а не знаний вообще. Это объясняет, как передача информации позволяет людям построить как на основе внимательных наблюдений, умозаключений и обширной практики, а также общения с компетентными людьми. Благодаря этим когнитивным способностям, несомненно, возникают специфические когнитивные аттракторы в области передачи технологий, то есть сочетания идей, которые с большей, чем прочие, вероятностью будут включены в устойчивые технические традиции, хотя пока что никто систематически не изучал влияние технических знаний на изменение технологии в целом.

Исследование эволюционно сформированных технических наклонностей может также помочь ответить на важнейший вопрос о технологических изменениях, а именно о возможности накопления и прогресса. В частности, мы могли бы попытаться понять, как наши технические наклонности способствуют возникновению инерционного эффекта (также известного как «эффект храповика», *ratchet effect*), процесса, в ходе которого одни технологии, развившись, уже не исчезают, а другие строятся на базе предшествующих, не заменяя их. Стоит появиться новой технологии, и она, скорее всего, сохранится, что в целом характерно для производства оружия, сельского хозяйства, металлургии и многих других видов деятельности.

Нередко возникает искушение объяснить возникновение и накопление эффективных технологий характерным свойством человеческого организма, предположив, например, что современный прогресс *Homo sapiens* после тысячелетий застоя объясняется особым видом подражания или неким радикально новым способом мышления. Но мы должны помнить, что техника и технология — это не просто придумавшие их умные люди. Это также популяционный феномен, возникающий, когда связи между людьми выстроены должным образом, а сами люди реагируют на нужные побудительные стимулы. В этом смысле археология и история могли бы предположить три главных обстоятельства, объясняющих позднее возникновение кумулятивной технологии.

Первое — это разделение труда, необходимое условие для создания технических устройств, которые, соединившись, позволяют продвинуться намного дальше, чем позволил бы одиночный разум. Минимальный уровень разделения труда между полами был известен людям на протяжении сотен тысяч лет. Мы знаем, что даже технологически примитивным сообществам известно некоторое разделение задач в соответствии с навыками людей и польза от этого сравнительного преимущества. Однако антропологические данные свидетельствуют, что этот прогресс быстро упирается в демографический потолок. Преимущества специализации сказываются по-настоящему, только когда она охватывает большое количество

людей, но что значит в данном случае «большое», все еще остается нерешенной эмпирической проблемой.

Второе обстоятельство, связанное с первым, состоит в том, что сообщества могут преодолеть демографические ограничения посредством обмена с окружающими группами. Объясняется это тем, что обмен прежде всего подразумевает знакомство людей с разными традициями и тем самым, говоря словами Мэтта Ридли, открывает путь «совокуплению идей», то есть люди получают возможность комбинировать звенья из разных цепей передачи культуры<sup>45</sup>. Другими словами, обмен увеличивает количество и разнообразие цепей трансмиссии, способствуя их распространению, которое поддерживает и меняет традиции<sup>46</sup>.

Третье обстоятельство, наиболее тесно связанное с ускорением технологических перемен в больших цивилизациях, это, конечно, широкое распространение грамотности, резко увеличивающее объем технической информации, которую можно передать. Кроме того, грамотность способствовала появлению чертежей, планов, табличных данных и других инструментов, постепенно превративших умелых ремесленников в первых инженеров<sup>47</sup>.

Таким образом, чтобы добиться кумулятивной технологии и затем ускоряющегося технического прогресса, нужны не какие-то особые или качественно новые мозги, а создание условий, в которых умы людей могли взаимодействовать. Когнитивные задатки, связанные с изготовлением орудий, а позже применяемые в сложных технологиях действительно носят особый характер — они возникли в ходе эволюции человека благодаря тем преимуществам для выживания, которые давали людям различные орудия и инструменты, и именно поэтому люди удивительно хорошо «понимают» их.

### **Почему люди верят в противоположность культуры и природы?**

Каждую главу основной части книги я начинал с конкретного вопроса, на который должны ответить науки о человеческом обще-

стве. Вы не найдете здесь определенных ответов ни на один из этих вопросов, но в книге содержится немало информации о том, каким образом можно поставить эти вопросы в интегрированном описании человеческих сообществ, основанном на данных и моделях, почерпнутых из программ разнообразных научных исследований. Я нигде не ссылаюсь на какие-либо границы или различия между «природным» и «приобретенным», на природу как противоположность культуре. Я убежден, что информации в этих главах достаточно для того, чтобы вести исследования, не обращая внимания на эти туманные оппозиции.

Но эти бессмысленные разграничения широко распространены и, несмотря на все усилия настоящих ученых, мелькают в журналистских материалах об исследованиях человеческого поведения, где какое-то конкретное поведение именуется «врожденным» или «биологическим» в противовес «культурному» или «приобретенному». Некий вариант противопоставления природы и культуры с сопутствующими темами противопоставления универсального и непостоянного, физиологического и умственного, неизменного и изменчивого до сих входит в число важнейших постулатов того, что Джон Туби и Леда Космидес назвали «стандартная модель общественной науки»<sup>48</sup>. Такие разграничения, к сожалению, искажают вполне компетентные в других отношениях дискуссии о поведении людей, генетике, эволюции и культурных различиях. На чем основана их поразительная популярность?

Вот умозрительное объяснение. Противопоставление природы и культуры может быть одним из тех общих культурных аттракторов, о которых я упоминал. Так же как представление о несчастье, навлекаемом зловредными силами, или о социальной группе, обладающей особой сущностью, противопоставление природы и культуры может являться результатом наших интуитивных и сознательных мыслительных процессов, а потому будет воспроизводиться вновь и вновь — в разных обличьях, но со сходным набором принципов, в разное время и в разных местах, пусть даже и не во вполне логически связанном виде и несмотря на то, что во многом эта идея опровергается достоверными научными данными.

В качестве первого аргумента отметим, что противопоставление такого рода обнаруживается в самых разных человеческих обществах. К примеру, греки размышляли над противоположностью *фюсиса* и *номоса* («природы» и «порядка»), развивая чрезвычайно разнообразные подходы к их разграничению, к тому, какие черты человеческого поведения следует относить к первому, а какие — ко второму понятию<sup>49</sup>. Это были научные, последовательные размышления эрудированных ученых. Однако противопоставление природы и культуры мы находим и во многих малых обществах, где нет специалистов-интеллектуалов. В большинстве африканских общин, например, мир деревни четко противопоставляется миру леса или чащоб. Одно пространство возделано, регулируется нормами и разделено между разными группами, другое — дикое, непредсказуемое, неконтролируемое. Из-за отсутствия специалистов-интеллектуалов эти противопоставления не стали сформулированной и последовательной теорией человеческого поведения, но они работают как основополагающий принцип, организующий представления людей о жизни общества. То же можно сказать о большинстве племенных сообществ Азии или коренного населения обеих Америк. Конечно, нельзя игнорировать множество отличий в этих концепциях. Как отметил антрополог Филипп Дескола, представления людей о природе и культуре могут порождать очень разные формы воззрений, например анимизм, когда люди воображают, что животные или духи могут мыслить и целенаправленно действовать, или тотемизм, подчеркивающий связь общин с определенным видом животных<sup>50</sup>.

Несмотря на разницу в рефлексивном и сознательном восприятии людьми таких проблем, не исключено, что сами эти проблемы произрастают из весьма схожих интуитивных представлений. Конечно, здесь я захожу куда дальше, чем позволяют основательные данные, но отправная точка этих размышлений не так уж сомнительна. Психические системы людей во всем мире похожи, что в общем и целом порождает сходные интуитивные представления о многих аспектах естественного и социального миров. Нет данных, что когда-либо и где-либо люди путали одушев-

ленные и неодушевленные объекты, что идея о сотрудничестве между неродственниками приводила их в полное недоумение, что они не считали бы аморальным убийство того, кто пришел им на помощь, или не полагали, что поведение другого человека определяется его намерениями и убеждениями. Множество аналогичных интуитивных систем направляют наши выводы и то, как мы приобретаем знания, о чем я упоминал в предыдущих главах.

Ныне некоторые из этих систем могут приводить к тому, что противопоставление природы и культуры кажется убедительным. Во-первых, в наших размышлениях о поведении почти неизбежно присутствует представление о некоторой дуалистичности тела и разума. Это не следствие усвоения философских концепций природы, поскольку в большинстве человеческих сообществ они отсутствуют. Дуалистичность — это прямой результат того, как организованы наши специализированные логические системы. Интуитивная психология представляет собой набор систем, описывающих и интерпретирующих поведение, особенно других людей, через невидимые, нематериальные сущности — мысли, убеждения или намерения. С раннего возраста мы понимаем их как нематериальные, но допускаем, что их действие может быть материально, — например, когда мысль приводит тело в движение<sup>51</sup>. В основе интуитивных представлений о телах — специализированные логические системы, реагирующие на физические свойства объектов, тогда как интуитивные представления о поведении требуют обращения к нематериальным сущностям. Сформированная эволюцией интуиция не устанавливает причинных связей между этими двумя системами, и потому всякий нормальный человек оказывается в тупике перед вопросом «как намерения приводят в движение руку?» или еще более озадачивающим «как намерения заставляют руку двигаться именно так, как нужно?». Поэтому представление о психических феноменах как отдельных от физических, однажды сформулированное на уровне сознания, кажется людям вполне убедительным. Поэтому в самых разных культурах в какой-то форме присутствует представление о дуалистичности тела и разума<sup>52</sup>.

Не исключено, что более или менее убедительное противопоставление природы и культуры сказывается на еще одном комплексе интуитивных представлений, несмотря на свойственную им неопределенность. Во всех человеческих группах людей бытует мнение, что другие группы придерживаются норм, отличающихся от «наших». Действительно, представление о собственной группе как нормальной, центральной, а обо всех прочих как об отклоняющейся периферии лежит в основе бессознательного этноцентризма, встречающегося во всем мире. Как я отмечал в предыдущей главе, дети без труда усваивают представление о том, что социальные нормы одновременно могут в разных группах быть разными и при этом объективно необходимыми. Возможно, поэтому легко усвоить и идею о «культуре» как обозначении всех признаков разных культур. Вместе с тем мы располагаем множеством интуитивных систем, обеспечивающих восприятие других людей безотносительно к их социальным нормам, — мы ожидаем, что они предпочитают здоровье болезни, справедливость эксплуатации, сытость и удовольствие от секса отсутствию того и другого и т. д. Благодаря связи с интуитивными ожиданиями это могло обеспечить некоторые интуитивные основания для того, что люди хотят называть «природой», сделав тем самым противоположность между культурными и природными феноменами реальной, несмотря на отсутствие подтверждающих примеров.

Состоятельна эта умозрительная интерпретация или нет, однако можно определенно сказать, что противопоставление природы и культуры закрепилось не из-за своей объяснительной силы, не из-за того, что оно придает в наших глазах смысл поведению людей. Как отмечалось в предыдущих главах, люди с раннего детства используют информацию о своем окружении, чтобы выстроить жизненную стратегию, например вложиться во что-либо на долгий срок или получить быструю выгоду. Системы психики воспринимают закономерности группового уровня, что приводит к представлению о некоем внутреннем качестве, присущем членам социальной категории. Другие системы позволяют воспринимать общение с физически отсутствующими персонажами — покой-



никами, героями мифов, богами и духами. Благодаря устройству психики мы склонны считать, что обычное поведение в сообществе — результат неких норм, пребывающих вне нашего сознания. К более или менее связному восприятию рыночной экономики мы способны, поскольку располагаем шаблонами социального обмена и справедливости, сложившимися в малых сообществах. Какие из этих единиц информации, в совокупности определяющих человеческое поведение, можно отнести к природе, а какие — к культуре? Никто не знает, и в конечном счете это не имеет значения — фактически никто и не мог это выяснить, потому что такая граница отсутствует.

Предположение, что люди располагают единой сферой информации, называемой культурой, и что сфера эта существует отдельно от области природного, может оказаться одной из тех Очень Заманчивых Ошибок, о которых предупреждает ученых философ Дэниел Деннет, добавляя, что одно из преимуществ либерального (междисциплинарного, на стыке гуманитарных, социальных и естественных наук) образования состоит в том, оно дает возможность заметить эти ошибки и понять, почему они кажутся нам привлекательными, что в будущем может спасти нас от давно известных интеллектуальных тупиков<sup>53</sup>. К несчастью, в случае воображаемой оппозиции между природой и культурой Великие Книги не слишком помогут, так как многие их авторы пребывали в шорах, вводящих в заблуждение интуитивных представлений, о которых говорится в этой книге, — тех же самых интуиций, что мешали большинству представителей социальных наук, пока биология и психология не дали нам возможность избежать этой заманчивой ошибки.

## Крупницы философии

Научный прогресс требует от нас отбросить то, что философы называют привычным образом (образом повседневного опыта, manifest image), — картину мира, которая кажется одновременно простой и очевидной<sup>54</sup>. В физическом мире это означает отказ

от привычного образа твердых объектов в евклидовом пространстве и замену их противоречащими интуиции представлениями о квантовых объектах. В мире живой природы нам пришлось отказаться от представления о том, что биологические виды существенно отличаются, и начать думать о них с точки зрения популяций и изменения частот генотипов.

Что касается социальной и культурной жизни, нам также следует дистанцироваться, отказавшись от привычного образа нашей социальной жизни. Немало моделей и данных, упомянутых в предыдущих главах, показывают, что этот процесс уже зашел довольно далеко и у нас накоплены начатки подлинно научных описаний сфер человеческого поведения — по крайней мере, некоторых из них. Однако процесс этот, несомненно, трудный: многие исследователи находят его не вполне убедительным, а разъяснить его большей части читающей публики еще труднее. Почему это так?

На пути к научному подходу к изучению общества нас ожидает много препятствий. Одно из них, обсуждавшееся выше, заключается в том, что на некоторые способы мыслить об обществе и культурной трансмиссии оказывают сильное влияние наши предположенности, сформировавшиеся в ходе эволюции. Вероятно, этим объясняется непроизвольное и легко подхватываемое представление о противоположности культуры и природы. Кроме того, часто способы мыслить о человеческом обществе, включая усилия, предпринимаемые обществоведами, прочно укоренены в «народной» социологии, не слишком пригодной для понимания общества, но представления которой, по-видимому, являются частью системы, благодаря которой жизнь общества возможна.

Несмотря на эти препятствия, сближение исследовательских программ во многих областях знания, упоминавшееся в предыдущих главах, показывает, что научный подход к пониманию человеческих сообществ возможен, невзирая на фрагментарность такого понимания. Это следствие перемен, затронувших много разных дисциплин, в частности когнитивную психологию, нейронауки, эволюционную биологию и антропологию. Перемены эти случились не потому, что ученые, работающие в столь разных обла-

стях, приняли новую философию или новую всеобъемлющую программу исследований. На протяжении последних столетий манифесты и общие философские суждения больше мешали, чем способствовали развитию наук об обществе. Например, в начале XX в. Дюркгейм и Боас, а также ряд других влиятельных ученых сделали официальным принципом только что возникшей социологии идею о том, что процессы, происходящие в обществе, имеют мало или вообще не имеют ничего общего с тем, что изучают биологи и психологи. Это разграничение продержалось почти столетие, очень затруднив социологам понимание того, как много они могут выиграть от интеграции с другими областями знания с учетом невиданных прорывов в биологии и когнитивистике.

Так что научный подход к изучению человеческого общества основан не столько на новой философии, сколько на наборе простых взглядов и полезных привычек, вполне естественных для представителей эмпирической науки в других областях знания. В их числе осторожная эклектика, сознательное игнорирование границ и традиций отдельных дисциплин, чтобы открытия в области теории эволюции вносили вклад в историю, экономические модели можно было бы строить на основаниях нейрокогнитивистики, а кросскультурные сопоставления применять к экологии и экономике. Добавьте к этому здравый редукционизм. В течение долгого времени обществоведов ужасала сама мысль о редукции, об объяснении социальных феноменов с точки зрения физиологии, эволюции, когнитивистики или экологии. Простое упоминание фактов из области психологии или эволюции применительно к культуре с академической точки зрения казалось той самой ложкой дегтя, которая бесповоротно испортила бы мед социальных наук. Но, отклоняя эту форму редукции, социологи отклоняли и то, что стало обычной практикой большинства эмпирических наук. Геологи не игнорируют открытия и модели физиков, а используют их. Экологи так же относятся к данным биологии, а биологи-эволюционисты — к молекулярной генетике. И лишь недавно обществоведы осознали, что все эти эмпирические науки продвигаются вперед и это может быть связано с систематическим

использованием редукции, что обещает вертикальную интеграцию различных областей знания и научных дисциплин<sup>55</sup>.

Эта интеграция уже происходит. Ее первые шаги позволяют надеяться, что наука вслед за философами, историками и экспертами в вопросах морали продвинется к объяснению того, как возникло человеческое общество — поистине уникальный результат эволюции и естественного отбора.

# ПРИМЕЧАНИЯ

## ВВЕДЕНИЕ

1. Hinde, 1987; Rosenberg, 1980; E. O. Wilson, 1998.
2. Sanderson, 2014.
3. Seabright, 2012, pp. 15–61.
4. Foley, 1987.
5. Dawson, King, Bentley, and Ball, 2001; Gwinner, 1996.
6. Gallistel and King, 2011, pp. 2–25.
7. Sola and Tongiorgi, 1996.
8. Butterworth, 2001; Onishi and Baillargeon, 2005; Surian, Caldi, and Sperber, 2007; Woodward, 2003.
9. Harari, Gao, Kanwisher, Tenenbaum, and Ullman, 2016; Hooker et al., 2003; Pelphrey, Morris, and McCarthy, 2005.
10. Baron-Cohen, 1991, 1995.
11. Miklósi, Polgárdi, Topál, and Csányi, 1998; Povinelli and Eddy, 1996.
12. Sellars, 1963 [1991].
13. Cheraffedine et al., 2015.
14. B. L. Davis and MacNeilage, 1995; Werker and Tees, 1999.
15. Estes and Lew-Williams, 2015.
16. Pinker, 1984.
17. Hamlin, Wynn, and Bloom, 2007.
18. Blair et al., 1995.
19. Blair, 2007; Viding and Larsson, 2010.
20. Deardorff et al., 2010; Ellis et al., 2003; Ellis, Schlomer, Tilley, and Butler, 2012; Nettle, Coall, and Dickins, 2011; Quinlan, 2003.
21. Quinlan, Quinlan, and Flinn, 2003; Flinn, Ward, and Noone, 2005, p. 567; Jayakody and Kalil, 2002.
22. Edin and Kefalas, 2011.
23. Ellis et al., 2012; Mendle et al., 2009; Rowe, 2002; Waldron et al., 2007.

24. Del Giudice, 2009a.
25. H. C. Barrett, 2014, pp. 316–19; Boyer and Barrett, 2015; Sperber, 2002.
26. H. C. Barrett, 2014, pp. 26–27.
27. Gallistel and King, 2011, pp. 218–41.
28. Cosmides and Tooby, 1987; Tooby and Cosmides, 1995, 2005.
29. Maeterlinck, 1930, p. 52.
30. Leslie, Friedman, and German, 2004.
31. Dennett, 1987.
32. Rozin, Millman, and Nemeroff, 1986; Rozin and Royzman, 2001.
33. Carroll, Grenier, and Weatherbee, 2013.
34. Curtiss, Fromkin, Krashen, Rigler, and Rigler, 1974.
35. Kaufmann and Clément, 2007.
36. McCauley, 2011.

## ГЛАВА I.

### *Что лежит в основе межгрупповых конфликтов?*

1. A. D. Smith, 1987.
2. E. Gellner, 1983.
3. Anderson, 1983; R. M. Smith, 2003; Wertsch, 2002.
4. Hobsbawm and Ranger, 1983.
5. Gat, 2013, pp. 67–131; A. D. Smith, 1987.
6. Gat, 2013.
7. Rotberg, 1999.
8. Brubaker, 2004.
9. Sorabji, 2006.
10. Brubaker, 2004, p. 7; Brubaker, Loveman, and Stamatov, 2004.
11. Brubaker, 2004, p. 167.
12. Ridley, 1996.
13. F. F. Chen and Kenrick, 2002; Gray, Mendes, and Denny-Brown, 2008; Krebs and Denton, 1997.
14. Kinzler, Shutts, DeJesus, and Spelke, 2009; Lev-Ari and Keysar, 2010; Nesdale and Rooney, 1996.
15. Boyer, Firat, and Van Leeuwen, 2015; De Dreu, Greer, Handgraaf, Shalvi, and Van Kleef, 2012; De Dreu, Greer, Van Kleef, Shalvi,

- and Handgraaf, 2011; Mendes, Blascovich, Lickel, and Hunter, 2002.
16. Norwich, 1989.
17. Armstrong, 1998.
18. Billig and Tajfel, 1973; Paladino and Castelli, 2008; Tajfel, 1970; Tajfel, Billig, and Bundy, 1971.
19. Rabbie, Schot, and Visser, 1989.
20. Rabbie et al., 1989.
21. Karp, Jin, Yamagishi, and Shinotsuka, 1993.
22. Kiyonari, Tanida, and Yamagishi, 2000; Yamagishi and Mifune, 2009.
23. Kurzban and Neuberg, 2005; Neuberg, Kenrick, and Schaller, 2010.
24. A. Y. Lee et al., 2010.
25. Fox, 2011, pp. 83–113; Pietraszewski, 2013.
26. Kurzban and Neuberg, 2005; Pietraszewski, 2013; Tooby and Cosmides, 2010.
27. Pietraszewski, 2013; Tooby and Cosmides, 2010.
28. Baron, 2001.
29. Kurzban, Tooby, and Cosmides, 2001; Pietraszewski, Cosmides, and Tooby, 2014.
30. Pietraszewski et al., 2014; Pietraszewski, Curry, Petersen, Cosmides, and Tooby, 2015.
31. Cimino and Delton, 2010; Delton and Cimino, 2010.
32. Delton, Nemirow, Robertson, Cimino, and Cosmides, 2013.
33. Dovidio, Gaertner, and Kawakami, 2003; Pettigrew and Tropp, 2008.
34. Bullock, 2013.
35. Hornsey, 2008.
36. Sidanius and Veniegas, 2000.
37. Sidanius and Pratto, 1999, p. 50.
38. Payne, Lambert, and Jacoby, 2002; Sidanius and Veniegas, 2000.
39. Cosmides, Tooby, and Kurzban, 2003; Kurzban, Tooby, et al., 2001; Pietraszewski et al., 2014.
40. McGarty, Yzerbyt, and Spears, 2002.

41. Bradbury and Vehrencamp, 2000; Maynard Smith and Harper, 2003; Seyfarth and Cheney, 2003.
42. Scott-Phillips, 2008.
43. Mitchell, 1986; Searcy and Nowicki, 2010, pp. 3–6.
44. Jordan, 1979, pp. 75ff.
45. Gambetta, 2011.
46. Kuran, 1998.
47. Horowitz, 2001.
48. Horowitz, 2001, pp. 71–123.
49. Gat, 2006; Kalyvas, 2006.
50. English, 2003.
51. Taylor, 1999.
52. Dutton, 2007.
53. H. C. Barrett, 2005; Nell, 2006.
54. De Sales, 2003.
55. Luft, 2015.
56. Kalyvas, 2006.
57. Lakoff and Johnson, 1980.
58. Griskevicius et al., 2009.
59. Hobbes, 1651.
60. Rousseau, 1762.
61. Hrdy, 2009, pp. 27ff.
62. Chagnon, 1988; Daly and Wilson, 1988; M. Wilson and Daly, 1997.
63. LeBlanc and Register, 2003.
64. Gat, 2006; Horowitz, 2001.
65. LeBlanc and Register, 2003; Mueller, 2004.
66. Gat, 2006.
67. Wrangham and Peterson, 1997.
68. Gat, 2006, pp. 97ff.; Herz, 2003.
69. McDonald, Navarrete, and van Vugt, 2012.
70. Tooby and Cosmides, 1988, 2010.
71. McGarty et al., 2002.
72. Jussim, Crawford, and Rubinstein, 2015; Jussim, Harber, Crawford, Cain, and Cohen, 2005.



73. Gigerenzer, 2002; Gigerenzer and Hoffrage, 1995; Gigerenzer and Murray, 1987.
74. Bowen, 2006.
75. Putnam, 2000, 2007.
76. Dinesen and Sønderskov, 2012.
77. Williams and Mohammed, 2009.
78. Major, Mendes, and Dovidio, 2013.
79. Blascovich, Mendes, Hunter, Lickel, and Kowai-Bell, 2001; Page-Gould, Mendoza-Denton, and Tropp, 2008.
80. Boyer et al., 2015.
81. Alvarez and Levy, 2012; Bécaries et al., 2012; Bosqui, Hoy, and Shannon, 2014; Das-Munshi et al., 2012; Das-Munshi, Becares, Dewey, Stansfeld, and Prince, 2010.

## ГЛАВА 2.

### *Зачем нужна информация?*

1. La Fontaine, 1998.
2. Bonhomme, 2012; Mather, 2005.
3. Douglas and Evans-Pritchard, 1970.
4. P. S. Boyer and Nissenbaum, 1974; Demos, 1982; Thomas, 1997.
5. Tooby and DeVore, 1987.
6. N. Carey, 2015.
7. Kant, 1781.
8. Mackay, 1841.
9. Blondel and Lévy-Bruhl, 1926.
10. S. Carey, 2009; Gallistel and Gelman, 2000; L. Hirschfeld and Gelman, 1994; Spelke and Kinzler, 2007.
11. Egyed, Király, and Gergely, 2013; Futó, Téglás, Csibra, and Gergely, 2010; Gergely, Egyed, and Király, 2007.
12. Kelemen, 2004; Kelemen and DiYanni, 2005.
13. Boyer and Barrett, 2005.
14. Asch, 1956.
15. Hyman, Husband, and Billings, 1995; Loftus, 1997.
16. Mercier, 2017.
17. Loftus, 1993, 2005.

18. Mercier, 2017.
19. Sperber et al., 2010.
20. Harris and Lane, 2014; Mascaro and Sperber, 2009.
21. Mercier and Sperber, 2011, 2017.
22. S. A. Thomas, 2007.
23. Bogart, Wagner, Galvan, and Banks, 2010; Klonoff and Landrine, 1999.
24. Allport and Postman, 1947.
25. Difonzo and Bordia, 2007; Whitson and Galinsky, 2008.
26. Baumeister, Bratslavsky, Finkenauer, and Vohs, 2001; Pratto and John, 1991.
27. Öhman, Flykt, and Esteves, 2001; Öhman and Mineka, 2001.
28. Boyer and Lienard, 2006; Neuberg, Kenrick, and Schaller, 2011; Woody and Szechtman, 2011.
29. Boyer and Bergstrom, 2011; Boyer and Lienard, 2006; Eilam, Izhar, and Mort, 2011; Öhman and Mineka, 2001; Rachman, 1977; Szechtman and Woody, 2004.
30. Blanchard, Griebel, and Blanchard, 2003; Woody and Szechtman, 2011.
31. Boyd and Richerson, 1985, pp. 213ff.
32. Fessler, Pisor, and Navarrete, 2014; Hilbig, 2009.
33. Boyer and Parren, 2015.
34. Brunvand, 1981; Eriksson and Coultas, 2014; Stubbersfield, Tehrani, and Flynn, 2014.
35. Lewandowsky, Ecker, Seifert, Schwarz, and Cook, 2012; Offit, 2011.
36. Festinger, Riecken, and Schachter, 1956.
37. Festinger, 1957.
38. Tedeschi, Schlenker, and Bonoma, 1971.
39. DeScioli and Kurzban, 2009, 2012; Tooby and Cosmides, 2010.
40. Baumard, André, and Sperber, 2013.
41. DeScioli and Kurzban, 2012, pp. 480–84; Tooby and Cosmides, 2010.
42. Tooby and Cosmides, 2010.
43. Douglas and Evans-Pritchard, 1970.

44. Hoffer, 1951.
45. English, 2003; Porta, 2008; A. G. Smith, 2008.
46. Cicero, 1923.
47. P. Boyer, 1990, pp. 61–78.
48. Leeson and Coyne, 2012.
49. Bernhardt and Allee, 1994; Huang, 1996; Katz, 2009.
50. Hutchins, 1980.
51. Merton, 1996.
52. Carruthers, Stich, and Siegal, 2002.
53. Douglas and Evans-Pritchard, 1970; Favret-Saada, 1980.
54. Bordia and Difonzo, 2004; Solove, 2007.
55. Bohner, Dykema-Engblade, Tindale, and Meisenhelder, 2008; Ross, Greene, and House, 1977; Wetzel and Walton, 1985.

### ГЛАВА 3.

#### *Почему существуют религии?*

1. Harris, 1991; Roth, 2007.
2. Saler, Ziegler, and Moore, 1997.
3. Kant, 1790.
4. Ward, 1994, 1995.
5. J. L. Barrett, 2000; J. L. Barrett and Keil, 1996; P. Boyer, 1994.
6. P. Boyer and Barrett, 2005.
7. L. Hirschfeld and Gelman, 1994; Spelke, 2000.
8. J. L. Barrett, 1998; J. L. Barrett and Keil, 1996; J. L. Barrett and Nyhof, 2001; P. Boyer and Ramble, 2001; Gregory and Greenway, 2017.
9. Lloyd, 2007.
10. P. Boyer, 2000b.
11. M. Bloch and Parry, 1982.
12. Mallart Guimerà, 1981, 2003.
13. Stepanoff, 2014, pp. 113–51.
14. Needham, 1972.
15. Goody, 1986.
16. Kramer, 1961; Mann, 1955.
17. Whitehouse, 2000.

18. Demarest, 2004; Freidel, Schele, Parker, and Jay, 1993; Kramer, 1961; Sharer and Traxler, 2006.
19. Baumard and Boyer, 2013.
20. Beard, 1996; Cumont, 1910; Martin, 1987.
21. McCauley and Lawson, 2002; Whitehouse, 2000, 2004.
22. Whitehouse, 1995.
23. Evans-Pritchard, 1937, pp. 69ff.
24. D.N. Gellner, 1992.
25. J.L. Barrett, 1998, 2001; J.L. Barrett and Keil, 1996; J.L. Barrett, Richert, and Driesenga, 2001; Slone, 2004.
26. Jaspers, 1953.
27. Arnason, Eisenstadt, and Wittrock, 2005.
28. Eskildsen, 1998; Finn, 2009; Gombrich, 2006; Slingerland, 2007; Stark, 2003.
29. Musolino, 2015.
30. Gombrich, 2009; Stark, 2003.
31. Baumard and Boyer, 2013; Morris, 2006, 2013.
32. Grafen, 1990; Zahavi and Zahavi, 1997.
33. E. Bloch, 1985 [1921]; Scribner, 1990.
34. Eliade, 1959; Otto, 1920.
35. James, 1902.
36. Taves, 2009.
37. Luhrmann, 2012.
38. Luhrmann, 2012, pp. 132–56.
39. C. F. Davis, 1989.
40. P. Boyer, 2001, pp. 307–9; Sharf, 1998, 2000.
41. Whitehouse, 1992.
42. Irons, 2001.
43. Alcorta and Sosis, 2005; Bulbulia, 2004; Irons, 2001.
44. Bering, 2006; Norenzayan and Shariff, 2008; Shariff and Norenzayan, 2011.
45. P. Boyer, 2000a.
46. Stocking, 1984.
47. McCauley and Lawson, 1984.
48. M. Bloch, 2008.

49. Saler et al., 1997.
50. Kosmin, 2011; McCaffree, 2017.
51. Hanegraaff, 1998; Pike, 2012.
52. R. D. C. D. E. Putnam, 2010.
53. Gombrich and Obeyesekere, 1988.
54. Stewart, 2014.
55. Tambiah, 1992.
56. Bowen, 2007, 2010.
57. Bowen, 2010; Laurence and Vaisse, 2006.
58. Bowen, 2012.

#### ГЛАВА 4.

##### *Что такое естественная семья?*

1. Malinowski, 1929.
2. Fox, 1967, p. 40.
3. Needham, 1971.
4. Jones, 2003.
5. Fortes, 1950, pp. 261ff.
6. Goody, 1990.
7. G. Childs, 2003; Goldstein, 1981.
8. Levine and Silk, 1997.
9. Goldstein, 1978; E. A. Smith, 1998.
10. Byrne and Whiten, 1988; Dunbar, 1993, 2003.
11. Wrangham, Jones, Laden, Pilbeam, and Conklin-Brittain, 1999.
12. Aiello and Wheeler, 1995.
13. Hrdy, 2009.
14. Hrdy, 1981, pp. 146ff.; van Schaik and van Hooff, 1983.
15. Campbell and Ellis, 2005; Fletcher, Simpson, Campbell, and Overall, 2015; Jankowiak and Fischer, 1992.
16. Abbott, 2011; Walker, Hill, Flinn, and Ellsworth, 2011.
17. Geary, 2005; Marlowe, 2000.
18. Fletcher et al., 2015; Geary, 2005; Gordon, Zagoory-Sharon, Leckman, and Feldman, 2010.
19. Washburn and Lancaster, 1968.
20. Hawkes and Bliege Bird, 2002; S. B. Hrdy, 2009, pp. 146ff.

21. Gurven and Hill, 2009.
22. Chapais, 2009; Gurven, 2004; Gurven and Hill, 2009.
23. Hrdy, 2009, pp. 151ff.; Mesnick, 1997.
24. Hrdy, 1977.
25. Arnold and Owens, 2002.
26. Anderson, Kaplan, Lam, et al., 1999; Anderson, Kaplan, and Lancaster, 1999.
27. Feinberg, Jones, Little, Burt, and Perrett, 2005; Licht, 1976; Puts, 2005; Ryan and Guerra, 2014.
28. Amundsen and Forsgren, 2001; Fink, Grammer, and Matts, 2006.
29. Symons, 1979, 1992.
30. Buss, 2000, 2003; Low, 2000; Seabright, 2012.
31. Langlois et al., 2000; Rhodes, Proffitt, Grady, and Sumich, 1998.
32. Badahdah and Tiemann, 2005; Chang, Wang, Shackelford, and Buss, 2011; Kamble, Shackelford, Pham, and Buss, 2014; Li, Bailey, Kenrick, and Linsenmeier, 2002.
33. Buss and Shackelford, 2008; Li et al., 2002.
34. Buss, 2003, pp. 75ff.
35. Cronin, 1991.
36. Daly and Wilson, 2001.
37. Buss and Schmitt, 1993; Kaplan and Gangestad, 2005.
38. Buss, 1989; Langlois et al., 2000; Schmitt, 2003; Sprecher, Sullivan, and Hatfield, 1994.
39. Buss and D. Schmitt, 1993; Miller and Todd, 1998.
40. Symons, 1992.
41. Fink and Penton-Voak, 2002; Perrett et al., 1999.
42. Goodenough and Heitman, 2014; Tooby, 1982.
43. D. Lieberman, Tooby, and Cosmides, 2007; Westermarck, 1921.
44. Wolf, 1995.
45. Kaplan and Gangestad, 2005; Roff, 2007; Stearns, 1992.
46. Griskevicius, Tybur, Delton, and Robertson, 2011; Hawkes, 2006; Kaplan and Gangestad, 2005.
47. Hill and Kaplan, 1999; Kaplan, Hill, Lancaster, and Hurtado, 2000.

48. Nettle, 2010; Nettle, Colléony, and Cockerill, 2011; Nettle et al., 2007.
49. Ellis, Figueredo, Brumbach, and Schlomer, 2009.
50. Belsky, Steinberg, and Draper, 1991; Del Giudice, 2009b; Rosenblum and Paulty, 1984; Stearns, Allal, and Mace, 2008.
51. Del Giudice, Gangestad, and Kaplan, 2016; Ellis et al., 2009.
52. Elias et al., 2016; Le Roy Ladurie, 1975.
53. De Souza and Toombs, 2010.
54. Chapais, 2009, p. 161.
55. Becker, 1973, 1974.
56. Becker, 1981; E. A. Posner, 2000.
57. P. Boyer and Petersen, 2012.
58. Hannagan, 2008; Liesen, 2008; Rubin, 2002, p. 114.
59. R. B. Lee, 1979.
60. Gat, 2006, pp. 18ff.; LeBlanc and Register, 2003.
61. Alesina, 2013.
62. Smuts, 1995.
63. van Vugt, Cremer, and Janssen, 2007.
64. Baker et al., 2016.
65. Baumeister and Sommer, 1997; Gabriel and Gardner, 1999.
66. Geary, 1998, 2003.
67. Seabright, 2012, pp. 127ff.
68. vanVugt et al., 2007.
69. Human Rights Watch, 2008.
70. Alberts, Altmann, and Wilson, 1996; Komdeur, 2001.
71. Setchell, Charpentier, and Wickings, 2005.
72. Buss and Shackelford, 1997.
73. Gangestad, Garver-Apgar, Cousins, and Thornhill, 2014; Goetz and Romero, 2011; Haselton and Gangestad, 2006.
74. Goetz and Romero, 2011; Miner, Shackelford, and Starratt, 2009; M. Wilson and Daly, 1992, 1998.
75. M. Wilson and Daly, 1992, 1998.
76. Sokol, 2011.
77. Afkhami, 1995; Freedom House, 2014; Ghanim, 2009.

78. Pew Research Center, 2013.
79. El-Solh and Mabro, 1994; Mernissi, 1987; Peters, 1978; Pew Research Center, 2013.
80. Betzig, 1986.
81. Al-Ghanim, 2009; Freedom House, 2014; Khan, 2006.
82. Sell, 2011; Sell, Tooby, and Cosmides, 2009.

## ГЛАВА 5.

### *Как может общество быть справедливым?*

1. Rousseau, 1984 [1755].
2. Hrdy, 2009.
3. Boyd and Richerson, 2006.
4. A. Smith, 1767.
5. Hamilton, 1963; Maynard Smith, 1964, 1982; E. O. Wilson, 1975.
6. Plott, 1974; V.L. Smith, 1976.
7. Boyd and Richerson, 1990; Boyd and Richerson, 2002; Boyd and Richerson, 2006.
8. Camerer, 2003; Fehr, Schmidt, Kolm, and Ythier, 2006; Gueth and van Damme, 1998; Levitt and J. List, 2007.
9. Ernst Fehr et al., 2006; Kurzban, McCabe, Smith, and Wilson, 2001.
10. Henrich, Fehr, et al., 2001.
11. Fehr and Gächter, 2002.
12. Boyd, Gintis, Bowles, and Richerson, 2003; de Quervain et al., 2004; Fowler, Johnson, and Smirnov, 2005.
13. Boyd and Richerson, 1992; Boyd and Richerson, 2006.
14. Boyd and Richerson, 1992; Boyd and Richerson, 2006; Turchin, 2007, p. 130.
15. Dubreuil, 2010.
16. Levitt and J. List, 2007; List, 2007.
17. Declerck, Kiyonari, and Boone, 2009; van Dijk and Wilke, 1997.
18. Kurzban, Descioli, and O'Brien, 2007.
19. Krasnow, Delton, Cosmides, and Tooby, 2016.



20. Burton-Chellew and West, 2013.
21. Gurven and Winking, 2008.
22. Baumard and Lienard, 2011; Price, 2005; Wiessner, 2005.
23. Bshary, 2002; Bshary and Grutter, 2005.
24. Adam, 2010; Bshary, 2002; Bshary and Grutter, 2005.
25. Ferriere, Bronstein, Rinaldi, Law, and Gauduchon, 2002.
26. André and Baumard, 2011.
27. Binmore, 2005, pp. 63–66.
28. Krasnow, Cosmides, Pedersen, and Tooby, 2012; Milinski, Semmann, and Krambeck, 2002; Noë and Hammerstein, 1994; Noë, van Schaik, and van Hooff, 1991; Piazza and Bering, 2008.
29. Henrich et al., 2001.
30. Bshary and Bergmüller, 2008; Hagen and Hammerstein, 2006; Karp et al., 1993; Kiyonari et al., 2000.
31. Hagen and Hammerstein, 2006; Krasnow, Delton, Tooby, and Cosmides, 2013.
32. Delton, Krasnow, Cosmides, and Tooby, 2011.
33. Barclay, 2016.
34. R. D. Putnam, 2002.
35. Krasnow et al., 2012.
36. Baumard, Mascaro, and Chevallier, 2012; Chevallier et al., 2015; Lienard, Chevallier, Mascaro, Kiura, and Baumard, 2013.
37. André and Baumard, 2011; Baumard et al., 2013.
38. Gurven, 2004.
39. Sperber and Baumard, 2012.
40. Baumard et al., 2013; Baumard and Sheskin, 2015; Delton and Robertson, 2012, p. 52; Krasnow et al., 2016; Tomasello, 2009, pp. 52ff.
41. Bliege Bird and Bird, 1997; Gurven, 2004; Jaeggi and van Schaik, 2011; H. Kaplan and Gurven, 2005.
42. Gurven, 2004.
43. Gurven, 2004; Gurven, Hill, Kaplan, Hurtado, and Lyles, 2000.
44. Dillian, 2010.
45. Renfrew, 1969.
46. Earle, 2002.

47. M. K. Chen, Lakshminarayanan, and Santos, 2006; Glimcher, 2009; Padoa-Schioppa and Assad, 2006; Santos and Platt, 2014.
48. M. K. Chen et al., 2006; Santos and Platt, 2014.
49. Brown, 1991; Heine, 1997.
50. Friedman, 2010; Friedman and Neary, 2008.
51. Noles and Keil, 2011.
52. P. Boyer, 2015.
53. Cosmides, 1989; Cosmides and Tooby, 1992, 2005.
54. Sugiyama, 1996.
55. Delton, Cosmides, Guemo, Robertson, and Tooby, 2012.
56. Guzman and Munger, 2014.
57. Hann and Hart, 2011; Humphrey and Hugh-Jones, 1992.
58. Hann and Hart, 2011.
59. McCabe and Smith, 2001.
60. Polanyi, 2001 [1957].
61. Tomasello, 2009.
62. S. D. Levitt and J. A. List, 2007.
63. Ostrom, 1990, 2005.
64. Munger, 2010; Ostrom, 2005.
65. A. Smith, 1776; Xenophon, 1960, 8.2.5.
66. Ricardo, 1817.
67. R. A. Posner, 1980, 2001.
68. Hitchner, 2005; Hopkins, 1980; Scheidel and Friesen, 2009; Ward-Perkins, 2005.
69. Fafchamps, 2016.
70. Greif, 1993.
71. Read, Reed, Ebeling, and Friedman, 2009.
72. Saad, 2012.
73. Caplan, 2006; KFF, 1996; Wood, 2002; Worstall, 2014.
74. Caplan, 2001, 2008.
75. Caplan, 2008.
76. Rubin, 2013.
77. Kipnis, 1997; Yan, 1996.
78. Tomasello, 2008, 2009.
79. Delton et al., 2011; Krasnow et al., 2013.

80. Guzman and Munger, 2014.
81. Nozick, 1974.
82. Rawls, 1971.
83. Sowell, 2007, pp. 187–222.
84. Roemer, 1996; Sen, 2009.
85. G. Clark, 2008; McCloskey, 2006; Ridley, 2010.
86. Ferreira et al., 2015; Landes, 1998; Morris, 2013.
87. Acemoglu, Johnson, and Robinson, 2002; Acemoglu and Robinson, 2012; Lal, 2010; McCloskey, 2006; Mokyr, 1992; Ridley, 2010.

## ГЛАВА 6.

### *Может ли наш разум постичь общество?*

1. Hirschfeld, 1994, 2013.
2. Ramble, 2008.
3. Ramble, 2008, p. 284.
4. Ramble, 2008, pp. 261–310.
5. Fried, 1967; Maryanski and Turner, 1992; Service, 1965.
6. Kelly, 1995.
7. Trigger, 2003.
8. Barreiro and Quintana-Murci, 2010; Deschamps et al., 2016; Pickrell et al., 2009.
9. Leonardi, Gerbault, Thomas, and Burger, 2012.
10. Seabright, 2010.
11. Anton, Potts, and Aiello, 2014; Dubreuil, 2010.
12. Kübler, Owenga, Reynolds, Rucina, and King, 2015.
13. Rousseau, 1984 [1755].
14. Ibn Khaldūn, 1958.
15. Chong, 1991, pp. 32ff.; Hardin, 1982; Medina, 2007; Olson, 1965, pp. 32–34.
16. Medina, 2007, p. 24.
17. Chong, 1991, p. 103; Hardin, 1995, pp. 50ff.; Medina, 2007, pp. 51ff.; Schelling, 1978, p. 101.
18. P. Boyer, 2008.
19. Somit and Peterson, 1997.

20. Rubin, 2002.
21. van Vugt, 2006.
22. King, Johnson, and van Vugt, 2009; van Vugt, 2006.
23. Nietzsche, 1882, § 13; 1980 [1901].
24. Betzig, 1986; Macfarlan, Walker, Flinn, and Chagnon, 2014.
25. Buss, 1989; Kamble et al., 2014; Rubin, 2002, pp. 114ff.
26. Boehm, 1999.
27. Clastres, 1989.
28. Graeber, 2007, pp. 303ff.
29. Kropotkin, 1902.
30. Herz, 2003; McDermott, 2004; Tetlock and Goldgeier, 2000.
31. See, e. g., Goodin, 1996; Sears, Huddy, and Jervis, 2003.
32. Sulikowski, 1993.
33. Bowden, 1979; Keesing, 1984.
34. Kirch, 2010, pp. 38ff.
35. Keesing, 1984.
36. Valeri, 1985, pp. 14off.
37. Evans-Pritchard, 1962; Michelle Gilbert, 2008; Quigley, 2005.
38. Jowett, 2014; Kettell, 2013; Zivi, 2014.
39. Mallart Guimerà, 2003.
40. Jolly and Thomas, 1992; Keesing, 1993.
41. Pettit, 2003; Tuomela, 2013.
42. Gilbert, 1989; Sheehy, 2012.
43. Schelling, 1971.
44. E. Gellner, 1969.
45. Munger, 2015.
46. Nereid, 2011.
47. Kaiser, Jonides, and Alexander, 1986.
48. Baillargeon, Kotovsky, and Needham, 1995; Spelke, 1990.
49. Povinelli, 2003.
50. Talmy, 1988.
51. Talmy, 1988, 2000.
52. Lakoff and Johnson, 1980, p. 15.
53. Brown, 1991.
54. Havel, 1985, cited by Kuran, 1995.

55. Kuran, 1995, pp. 118–27.
56. Bruce, 2010, pp. 81ff.; D. Childs, 1996, pp. 83ff.
57. Bicchieri, 2006, pp. 183ff.
58. Ash, 2014.
59. Kuran, 1995, pp. 261–75.
60. Piaget, 1932.
61. Turiel, 1983.
62. Gabennesch, 1990.
63. Göckeritz, Schmidt, and Tomasello, 2014; Rakoczy and Schmidt, 2013; Rakoczy, Warneken, and Tomasello, 2008.
64. Lewis, 1969.
65. Bicchieri, 2006, pp. 11–28.
66. Horne, 2001.
67. Appiah, 2011.
68. Gates, 2001.
69. Xiaoxiaosheng, 1993.
70. Appiah, 2011; Gates, 2001.
71. Lakoff, 1987; Lakoff and Johnson, 1980.
72. Feigenson, 2011.
73. Pettit, 2003.
74. Bicchieri, 2006.
75. M. D. Lieberman, Schreiber, and Ochsner, 2003; Marcus, 2013; McDermott, 2011.
76. Sowell, 2007.
77. Haidt, 2013; Haidt and Joseph, 2004.
78. Haidt, 2013; Graham, Haidt, and Nosek, 2009; Haidt and Graham, 2007.
79. Hibbing, Smith, and Alford, 2013, pp. 121ff.; Oxley et al., 2008.
80. Hechter, 1987, pp. 115ff.
81. Gosden, 1961; Wilkinson, 1891.
82. Hechter, 1987.
83. Buchanan and Tullock, 2004 [1962].
84. Caplan, 2008; Sowell, 2011.
85. Ramble, 2008.
86. Mercier and Sperber, 2011.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

*Познание и коммуникация создают традиции*

1. Tooby and DeVore, 1987.
2. Morin, 2016.
3. Ginzburg, 1963, 2017.
4. Tarde, 1903.
5. Boyd and Richerson, 1985.
6. Cavalli-Sforza and Feldman, 1981; Lumsden and Wilson, 1981.
7. Dawkins, 1976, pp. 189ff.
8. Boyd and Richerson, 1985.
9. Richerson and Boyd, 2005, pp. 69ff.
10. Boyd and Richerson, 1985, p. 8.
11. Aunger, 2000; Sperber, 2000b.
12. P. Boyer, 1990; Rothbart and Taylor, 1990.
13. Gil-White, 2001.
14. M. Bloch, 1993; Daniel, 1984.
15. Dumont, 1970; Quigley, 1993.
16. Rothschild, 2001.
17. P. Boyer, 1990; Rothbart and Taylor, 1990.
18. Gelman, 1985, 2003.
19. Gil-White, 2001.
20. Gil-White, 2001.
21. Sperber, 1997.
22. Baillargeon et al., 1995; Spelke, 1990.
23. Gelman, Coley, and Gottfried, 1994.
24. Payne, 2001.

## БИБЛИОГРАФИЯ

Abbott, E. (2011). *A History of Marriage: From Same-Sex Unions to Private Vows and Common Law: The Surprising Diversity of a Tradition* (1st U. S. ed.). New York: Seven Stories Press.

Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. A. (2002). *The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.

Acemoglu, D., and Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (1st ed.). New York: Crown Business.

Adam, T. C. (2010). "Competition Encourages Cooperation: Client Fish Receive Higher-Quality Service When Cleaner Fish Compete." *Animal Behaviour*, 79 (6), 1183–89. doi: 10.1016/j.anbehav.2010.02.023

Afkhami, M. (1995). *Faith and Freedom: Women's Human Rights in the Muslim World*. London: I. B. Tauris.

Aiello, L. C., and Wheeler, P. (1995). "The Expensive-Tissue Hypothesis: The Brain and the Digestive System in Human and Primate Evolution." *Current Anthropology*, 36 (2), 199–221. doi: 10.1086/204350

Alcorta, C. S., & Sosis, R. (2005). "Ritual, emotion, and sacred symbols: The evolution of religion as an adaptive complex." *Human Nature*, 16 (4), 323–359. doi: 10.1007/s12110-005-1014-3

Al-Ghanim, K. A. (2009). "Violence against Women in Qatari Society." *Journal of Middle East Women's Studies*, 5 (1), 80–93.

Alberts, S. C., Altmann, J., and Wilson, M. L. (1996). "Mate Guarding Constrains Foraging Activity of Male Baboons." *Animal Behaviour*, 51 (6), 1269–77. doi: <http://dx.doi.org/10.1006/anbe.1996.0131>

Alesina, A. (2013). "On the Origins of Gender Roles: Women and the Plough." *Quarterly Journal of Economics*, 128 (2), 469–530. doi: 10.1093/qje/qjt005

Allport, G. W., & Postman, L. J. (1947). *The psychology of rumor*. New York: H. Holt and company.

Alvarez, K. J., and Levy, B. R. (2012). "Health Advantages of Ethnic Density for African American and Mexican American Elderly Individuals." *American Journal of Public Health*, 102 (12), 2240–42.

Amundsen, T., and Forsgren, E. (2001). "Male Mate Choice Selects for Female Coloration in a Fish." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 98 (23), 13155–60. doi: 10.1073/pnas.211439298

Anderson, B. R. (1983). *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. London: Verso.

Anderson, K. G., Kaplan, H. S., & Lancaster, J. (1999). "Paternal care by genetic fathers and stepfathers I: Reports from Albuquerque men". *Evolution & Human Behavior*, 20 (6), 405–431.

Anderson, K. G., Kaplan, H. S., Lam, D., & Lancaster, J. (1999). "Paternal care by genetic fathers and stepfathers II: Reports by Xhosa high school students". *Evolution & Human Behavior*, 20 (6), 433–451.

André, J.-B., and Baumard, N. (2011). "The Evolution of Fairness in a Biological Market." *Evolution*, 65 (5), 1447–56. doi: 10.1111/j.1558-5646.2011.01232.x

Anton, S. C., Potts, R., and Aiello, L. C. (2014). "Human Evolution: Evolution of Early Homo: An Integrated Biological Perspective." *Science*, 345 (6192), 1236828. doi: 10.1126/science.1236828

Appiah, K. A. (2011). *The Honor Code: How Moral Revolutions Happen*. New York: W. W. Norton.

Armstrong, G. (1998). *Football hooligans: knowing the score*. New York: Berg.

Arnason, J., Eisenstadt, S., and Wittrock, B. (2005). *Axial Civilizations and World History*. Leiden: Brill Academic.

Arnold, K. E., and Owens, I. P. F. (2002). "Extra-pair Paternity and Egg Dumping in Birds: Life History, Parental Care and the Risk of Retaliation." *Proceedings of the Royal Society B*, 269, 1263–69.

Asch, S. E. (1956). "Studies of Independence and Conformity: A Minority of One Against a Unanimous Majority." *Psychological Monographs*, 70 (9), 1–70.

Ash, T. G. (2014). *The Magic Lantern: The Revolution of '89 Witnessed in Warsaw, Budapest, Berlin and Prague*. London: Atlantic Books.



Asher, Y. M., and Nelson, D. G. K. (2008). "Was It Designed to Do That? Children's Focus on Intended Function in Their Conceptualization of Artifacts." *Cognition*, 106 (1), 474–83. doi: 10.1016/j.cognition.2007.01.007

Astuti, R. (2001). "Are We All Natural Dualists? A Cognitive Developmental Approach." *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 7 (3), 429–47.

Atran, S. A. (1990). *Cognitive Foundations of Natural History: Towards an Anthropology of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.

Atran, S. A. (1995). "Classifying Nature across Cultures." In E. E. Smith, D. N. Osherson, et al. (eds.), *Thinking: An Invitation to Cognitive Science*, vol. 3 (2nd ed.), pp. 131–74. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Atran, S. A., and Medin, D. L. (eds.). (1999). *Folkbiology*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Aunger, R. (ed.). (2000). *Darwinizing Culture: The Status of Memetics as a Science*. Oxford: Oxford University Press.

Badahdah, A. M., and Tiemann, K. A. (2005). "Mate Selection Criteria among Muslims Living in America." *Evolution and Human Behavior*, 26 (5), 432–40. doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2004.12.005

Baillargeon, R., Kotovsky, L., and Needham, A. (1995). "The Acquisition of Physical Knowledge in Infancy." In D. Sperber, D. Premack, and A. James-Premack (eds.), *Causal Cognition: A Multidisciplinary Debate*, pp. 79–115. Oxford: Clarendon Press.

Baker, J. M., Liu, N., Cui, X., Vrticka, P., Saggat, M., Hosseini, S. M. H., and Reiss, A. L. (2016). "Sex Differences in Neural and Behavioral Signatures of Cooperation Revealed by fNIRS Hyperscanning." *Scientific Reports*, 6, 26492. doi: 10.1038/srep26492

Barclay, P. (2016). "Partner Choice versus Punishment in Human Prisoner's Dilemmas." *Evolution and Human Behavior*, 37, 263–71. doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2015.12.004

Baron, J. (2001). "Confusion of Group Interest and Self-Interest in Parochial Cooperation on Behalf of a Group." *Journal of Conflict Resolution*, 45 (3), 283–96.

Baron-Cohen, S. (1991). "Precursors to a Theory of Mind: Understanding Attention in Others." In A. Whiten (Ed.), *Natural Theories of Mind*. Oxford: Blackwell.

Baron-Cohen, S. (1995). *Mindblindness: An Essay on Autism and Theory of Mind*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Barreiro, L. B., and Quintana-Murci, L. (2010). "From Evolutionary Genetics to Human Immunology: How Selection Shapes Host Defence Genes." *Nature Review Genetics*, 11 (1), 17–30. doi: [http://www.nature.com/nrg/journal/v11/n1/supinfo/nrg2698\\_S1.html](http://www.nature.com/nrg/journal/v11/n1/supinfo/nrg2698_S1.html)

Barrett, H. C. (2005). "Adaptations to Predators and Prey." In D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Barrett, H. C. (2014). *The Shape of Thought: How Mental Adaptations Evolve*. Oxford: Oxford University Press.

Barrett, H. C., Laurence, S., and Margolis, E. (2008). "Artifacts and Original Intent: A Cross-Cultural Perspective on the Design Stance." *Journal of Cognition and Culture*, 8 (1–2), 1–22. doi: 10.1163/156770908x289189

Barrett, J. L. (1998). "Cognitive Constraints on Hindu Concepts of the Divine." *Journal for the Scientific Study of Religion*, 37, 608–19.

Barrett, J. L. (2000). "Exploring the Natural Foundations of Religion." *Trends in Cognitive Sciences*, 4 (1), 29–34.

Barrett, J. L. (2001). "How Ordinary Cognition Informs Petitionary Prayer." *Journal of Cognition and Culture*, 1 (3), 259–69.

Barrett, J. L., and Keil, F. C. (1996). "Conceptualizing a Nonnatural Entity: Anthropomorphism in God Concepts." *Cognitive Psychology*, 31 (3), 219–47.

Barrett, J. L., and Nyhof, M. (2001). "Spreading Non-Natural Concepts: The Role of Intuitive Conceptual Structures in Memory and Transmission of Cultural Materials." *Journal of Cognition and Culture*, 1 (1), 69–100.

Barrett, J. L., Richert, R. A., and Driesenga, A. (2001). "God's Beliefs versus Mother's: The Development of Nonhuman Agent Concepts." *Child Development*, 72 (1), 50–65.

Baumard, N., André, J.-B., and Sperber, D. (2013). "A Mutualistic Approach to Morality: The Evolution of Fairness by Partner-Choice." *Behavioral and Brain Sciences*, 36 (1), 59–78.

Baumard, N., and Boyer, P. (2013). "Explaining Moral Religions." *Trends in Cognitive Sciences*, 17 (6), 272–80.

Baumard, N., and Lienard, P. (2011). "Second or Third Party Punishment? When Self-Interest Hides Behind Apparent Functional Interventions." *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108, 39.

Baumard, N., Mascaro, O., and Chevallier, C. (2012). "Preschoolers Are Able to Take Merit into Account When Distributing Goods." *Developmental Psychology*, 48 (2), 492–98. doi: 10.1037/a0026598

Baumard, N., and Sheskin, M. (2015). "Partner Choice and the Evolution of a Contractualist Morality." In J. Decety, T. Wheatley, J. Decety, and T. Wheatley (eds.), *The Moral Brain: A Multidisciplinary Perspective*, pp. 35–48. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., and Vohs, K. D. (2001). "Bad Is Stronger Than Good." *Review of General Psychology*, 5 (4), 323–70. doi: 10.1037/1089-2680.5.4.323

Baumeister, R. F., and Sommer, K. L. (1997). "What Do Men Want? Gender Differences and Two Spheres of Belongingness: Comment on Cross and Madson" (1997). *Psychological Bulletin*, 122 (1), 38–44.

Beard, M. (1996). "The Roman and the Foreign: The Cult of the 'Great Mother' in Imperial Rome." In N. Thomas and C. Humphrey (eds.), *Shamanism, History and the State*, pp. 164–88. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Bécares, L., Shaw, R., Nazroo, J., Stafford, M., Albor, C., Atkin, K., Kieranan, K., Wilkinson, R., Pickett, K. (2012). "Ethnic Density Effects on Physical Morbidity, Mortality, and Health Behaviors: A Systematic Review of the Literature." *American Journal of Public Health*, 102 (12), e33 — e66.

Becker, G. S. (1973). "A Theory of Marriage: Part I." *Journal of Political Economy*, 81 (4), 813–46.

Becker, G. S. (1974). "A Theory of Marriage." In T. W. Schultz (ed.), *Economics of the Family: Marriage, Children, and Human Capital*, pp. 299–351. Chicago: University of Chicago Press.

Becker, G. S. (1981). *A Treatise on the Family*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Belsky, J., Steinberg, L., and Draper, P. (1991). "Childhood Experience, Interpersonal Development, and Reproductive Strategy: An Evolutionary Theory of Socialization." *Child Development*, 62 (4), 647–70. doi: 10.2307/1131166

Bering, J. M. (2006). "The Folk-Psychology of Souls." *Behavioral and Brain Sciences*, 29 (5), 453–62.

Bernhardt, K., Huang, P. C., and Allee, M. A. (1994). *Civil Law in Qing and Republican China*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Betzig, L. (1986). *Despotism and Differential Reproduction: A Darwinian View of History*. New York: Aldine.

Bicchieri, C. (2006). *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge: Cambridge University Press.

Billig, M., and Tajfel, H. (1973). "Social Categorization and Similarity in Intergroup Behavior." *European Journal of Social Psychology*, 3, 27–52.

Binmore, K. (2005). *Natural Justice*. New York: Oxford University Press.

Blair, R. J. R. (2007). "The Amygdala and Ventromedial Prefrontal Cortex in Morality and Psychopathy." *Trends in Cognitive Sciences*, 11 (9), 387–92.

Blair, R. J. R., Sellars, C., Strickland, I., Clark, F., Williams, A., Smith, M., and Jones, L. (1995). "Emotion Attributions in the Psychopath." *Personality and Individual Differences*, 19 (4), 431–37.

Blanchard, D. C., Griebel, G., and Blanchard, R. J. (2003). "Conditioning and Residual Emotionality Effects of Predator Stimuli: Some Reflections on Stress and Emotion." *Progress in Neuro-Psychopharmacology and Biological Psychiatry*, 27 (8), 1177–85.

Blascovich, J., Mendes, W. B., Hunter, S. B., Lickel, B., and Kowai-Bell, N. (2001). "Perceiver Threat in Social Interactions with Stigmatized Others." *Journal of Personality and Social Psychology*, 80 (2), 253–67.

Bliege Bird, R. L., and Bird, D. W. (1997). "Delayed Reciprocity and Tolerated Theft: The Behavioral Ecology of Food-Sharing Strategies." *Current Anthropology*, 38 (1), 49–78.

Bloch, E. (1985 [1921]). *Thomas Münzer als Theologe der Revolution*. Berlin: Suhrkamp.

Bloch, M. (1993). "Domain-Specificity, Living Kinds and Symbolism." In P. Boyer (ed.), *Cognitive Aspects of Religious Symbolism*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bloch, M. (1998). *How We Think They Think. Anthropological Approaches to Cognition, Memory and Literacy*. Boulder, Colo.: Westview Press.

Bloch, M. (2008). "Why religion is nothing special but is central." *Philosophical transactions of the Royal Society of London, Series B Biological sciences*, 363 (1499), 2055.

Bloch, M., and Parry, J. (1982). "Introduction: Death and the Regeneration of Life." In M. Bloch and J. Parry (eds.), *Death and the Regeneration of Life*, pp. 187–210. Cambridge: Cambridge University Press.

Blondel, C., and Lévy-Bruhl, L. (1926). *La mentalité primitive*. Paris: Stock.

Bloom, P. (1996). "Intention, History and Artifact Concepts." *Cognition*, 60, 1–29.

Bloom, P. (2007). "Religion Is Natural." *Developmental Science*, 10 (1), 147–51. doi: 10.1111/j.1467-7687.2007.00577.x

Boehm, C. (1999). *Hierarchy in the Forest: The Evolution of Egalitarian Behavior*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Bogart, L. M., Wagner, G., Galvan, F. H., and Banks, D. (2010). "Conspiracy Beliefs about HIV Are Related to Antiretroviral Treatment Nonadherence among African American Men with HIV." *JAIDS: Journal of Acquired Immune Deficiency Syndromes*, 53 (5), 648–55.

Bohner, G., Dykema-Engblade, A., Tindale, R. S., and Meisenhelder, H. (2008). "Framing of Majority and Minority Source Information in Persuasion: When and How 'Consensus Implies Correctness.'" *Social Psychology*, 39 (2), 108–16. doi: 10.1027/1864-9335.39.2.108

Bonhomme, J. (2012). "The Dangers of Anonymity: Witchcraft, Rumor, and Modernity in Africa." *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, 2 (2), 205–33.

Bordia, P., and Difonzo, N. (2004). "Problem Solving in Social Interactions on the Internet: Rumor as Social Cognition." *Social Psychology Quarterly*, 67 (1), 33–49. doi: 10.1177/019027250406700105

Bosqui, T. J., Hoy, K., and Shannon, C. (2014). "A Systematic Review and Meta-Analysis of the Ethnic Density Effect in Psychotic Disorders." *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*, 49 (4), 519–29.

Bowden, R. (1979). "Tapu and Mana: Ritual Authority and Political Power in Traditional Maori Society." *Journal of Pacific History*, 14, 50–61. doi: DOI:10.1080/00223347908572364

Bowen, J. R. (2006). *Why the French Don't Like Headscarves: Islam, the State, and Public Space*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bowen, J. R. (2007). *Why the French Don't Like Headscarves: Islam, the State, and Public Space*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bowen, J. R. (2010). *Can Islam Be French? Pluralism and Pragmatism in a Secularist State*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bowen, J. R. (2012). *Blaming Islam*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Boyd, R., Gintis, H., Bowles, S., and Richerson, P. (2003). "The Evolution of Altruistic Punishment." *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 100 (6), 3531–35.

Boyd, R., and Richerson, P. J. (1985). *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.

Boyd, R., and Richerson, P. J. (1990). "Culture and Cooperation." In J. J. Mansbridge et al. (eds.), *Beyond Self-Interest*, pp. 111–32. Chicago: University of Chicago Press.

Boyd, R., and Richerson, P. J. (1992). "Punishment Allows the Evolution of Cooperation (or Anything Else) in Sizable Groups." *Ethology and Sociobiology*, 13 (171–95).

Boyd, R., and Richerson, P. J. (2002). "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology*, 215 (3), 287–96.

Boyd, R., and Richerson, P. J. (2005). *The Origin and Evolution of Cultures*. Oxford: Oxford University Press.

Boyd, R., and Richerson, P. J. (2006). "Solving the Puzzle of Human Cooperation." In S. C. Levinson and P. Jaisson (eds.), *Evolution and Culture*, pp. 105–32. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Boyer, P. (1990). *Tradition as Truth and Communication: A Cognitive Description of Traditional Discourse*. Cambridge: Cambridge University Press.

Boyer, P. (1994). "Cognitive Constraints on Cultural Representations: Natural Ontologies and Religious Ideas." In L. A. Hirschfeld and S. Gelman (eds.), *Mapping the Mind: Domain-specificity in Culture and Cognition*, pp. 391–411. New York: Cambridge University Press.

Boyer, P. (2000a). "Functional Origins of Religious Concepts: Conceptual and Strategic Selection in Evolved Minds." [Malinowski Lecture 1999.] *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 6, 195–214.

Boyer, P. (2000b). "Natural Epistemology or Evolved Metaphysics? Developmental Evidence for Early-Developed, Intuitive, Category-Specific, Incomplete, and Stubborn Metaphysical Presumptions." *Philosophical Psychology*, 13 (3), 277–97.

Boyer, P. (2001). *Religion Explained: Evolutionary Origins of Religious Thought*. New York: Basic Books. (Буайе П. Объясняя религию. Природа религиозного мышления. — М.: Альпина Диджитал, 2001.)

Boyer, P. (2008). "Evolutionary Economics of Mental Time Travel?" *Trends in Cognitive Sciences*, 12 (6), 219–24.

Boyer, P. (2015). "How Natural Selection Shapes Conceptual Structure: Human Intuitions and Concepts of Ownership." In E. Margolis and S. Laurence (eds.), *The Conceptual Mind: New Directions in the Study of Concepts*, pp. 185–200. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Boyer, P., and Barrett, H. C. (2005). "Domain Specificity and Intuitive Ontology." In D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*, pp. 96–118. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Boyer, P., and Barrett, H. C. (2015). "Domain Specificity and Intuitive Ontologies." In D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology* (2nd ed.), pp. 161–180. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Boyer, P., and Bergstrom, B. (2011). "Threat-Detection in Child Development: An Evolutionary Perspective." *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 35 (4), 1034–41.

Boyer, P., Firat, R., and Van Leeuwen, F. (2015). "Safety, Threat, and Stress in Intergroup Relations: A Coalitional Index Model." *Perspectives on Psychological Science*, 10 (4), 434–450.

Boyer, P., and Lienard, P. (2006). "Why Ritualized Behavior? Precaution Systems and Action Parsing in Developmental, Pathological and Cultural rituals." *Behavioral and Brain Sciences*, 29 (6), 595–613.

Boyer, P., and Parren, N. (2015). "Threat-Related Information Suggests Competence: A Possible Factor in the Spread of Rumors." *PLoS One*, 10 (6), e0128421. doi: 10.1371/journal.pone.0128421

Boyer, P., and Petersen, M. B. (2012). "The Naturalness of (Many) Social Institutions: Evolved Cognition as Their Foundation." *Journal of Institutional Economics*, 8 (1), 1–25. doi: 10.1017/S1744137411000300

Boyer, P., and Ramble, C. (2001). "Cognitive Templates for Religious Concepts: Cross-Cultural Evidence for Recall of Counter-Intuitive Representations." *Cognitive Science*, 25, 535–64.

Boyer, P. S., and Nissenbaum, S. (1974). *Salem Possessed: The Social Origins of Witchcraft*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Bradbury, J. W., and Vehrencamp, S. L. (2000). "Economic Models of Animal Communication." *Animal Behaviour*, 59 (2), 259–68.

Brown, D. E. (1991). *Human Universals*. New York: McGraw Hill.

Brubaker, R. (2004). *Ethnicity without Groups*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Brubaker, R., Loveman, M., and Stamatov, P. (2004). "Ethnicity as Cognition." *Theory and Society*, 33 (1), 34.

Bruce, G. (2010). *The Firm: The Inside Story of the Stasi*. Oxford: Oxford University Press.

Brunvand, J. H. (1981). *The Vanishing Hitchhiker: American Urban Legends and Their Meanings*. New York: W. W. Norton.

Bshary, R. (2002). "Building Up Relationships in Asymmetric Co-Operation Games between the Cleaner Wrasse *Labroides dimidiatus* and Client Reef Fish." *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 52 (5), 365–71. doi: 10.1007/s00265-002-0527-6

Bshary, R., and Bergmüller, R. (2008). "Distinguishing Four Fundamental Approaches to the Evolution of Helping." *Journal of Evolutionary Biology*, 21 (2), 405–20. doi: 10.1111/j.1420-9101.2007.01482.x

Bshary, R., and Grutter, A. S. (2005). "Punishment and Partner Switching Cause Cooperative Behaviour in a Cleaning Mutualism." *Biology Letters*, 1 (4), 396–99. doi: 10.1098/rsbl.2005.0344

Buchanan, J. M., and Tullock, G. (2004 [1962]). *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Indianapolis: Liberty Fund.



Bulbulia, J. (2004). "Religious Costs as Adaptations that Signal Altruistic Intention". *Evolution and Cognition*, 10 (1), 19–42.

Bullock, D. (2013). "The Contact Hypothesis and Racial Diversity in the United States Military." Ph.D. dissertation, Texas Woman's University [dissertation number: AAI3550788]. Available from EBSCO-host psych database.

Burton-Chellaw, M. N., and West, S. A. (2013). "Prosocial Preferences Do Not Explain Human Cooperation in Public-Goods Games." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110 (1), 216–21. doi: [www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1210960110](http://www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1210960110)

Buss, D. M. (1989). "Sex Differences in Human Mate Preferences: Evolutionary Hypotheses Tested in 37 Cultures." *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 1–49.

Buss, D. M. (2000). *The Dangerous Passion: Why Jealousy Is as Necessary as Love and Sex*. New York: Free Press.

Buss, D. M. (2003). *The Evolution of Desire: Strategies of Human Mating*. New York: Basic Books.

Buss, D. M., and Schmitt, D. (1993). "Sexual Strategies Theory: An Evolutionary Perspective on Human Mating." *Psychological Review*, 100, 204–4.

Buss, D. M., and Shackelford, T. K. (1997). "From Vigilance to Violence: Mate Retention Tactics in Married Couples." *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (2), 346–61. doi: [10.1037/0022-3514.72.2.346](https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.2.346)

Buss, D. M., and Shackelford, T. K. (2008). "Attractive Women Want It All: Good Genes, Economic Investment, Parenting Proclivities, and Emotional Commitment." *Evolutionary Psychology*, 6 (1), 134–46. doi: [10.1177/147470490800600116](https://doi.org/10.1177/147470490800600116)

Butterworth, G. (2001). "Joint Visual Attention in Infancy." In G. Bremner and A. Fogel (eds.), *Blackwell Handbook of Infant Development*, pp. 213–40. Malden, Mass.: Blackwell.

Byrne, R., and Whiten, A. (1988). *Machiavellian Intelligence: Social Expertise and the Evolution of Intellect in Monkeys, Apes, and Humans*. Oxford: Clarendon Press.

Camerer, C. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press.

Campbell, L., and Ellis, B. J. (2005). "Commitment, Love, and Mate Retention." In D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*, pp. 419–42. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Caplan, B. (2001). "What Makes People Think Like Economists? Evidence on Economic Cognition from the 'Survey of Americans and Economists on the Economy.'" [Publisher's URL]. *Journal of Law and Economics*, 44 (2), 395–426.

Caplan, B. (2006). "How Do Voters Form Positive Economic Beliefs? Evidence from the Survey of Americans and Economists on the Economy." *Public Choice*, 128 (3–4), 367–81. doi: 10.1007/s11127-006-9026-z

Caplan, B. (2008). *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies (New edition, with a new preface by the author)*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Carey, N. (2015). *Junk DNA: A Journey through the Dark Matter of the Genome*. London: Icon Books.

Carey, S. (2009). *The origin of concepts*. New York: Oxford University Press.

Carroll, S. B., Grenier, J. K., and Weatherbee, S. D. (2013). *From DNA to Diversity: Molecular Genetics and the Evolution of Animal Design*. New York: Wiley.

Carruthers, P., Stich, S., and Siegal, M. (Eds.). (2002). *The Cognitive Basis of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cavalli-Sforza, L. L., and Feldman, M. W. (1981). *Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach*. Princeton: Princeton University Press.

Chagnon, N. A. (1988). "Life Histories, Blood Revenge, and Warfare in a Tribal Population." *Science*, 239 (4843), 985–88.

Chang, L., Wang, Y., Shackelford, T. K., and Buss, D. M. (2011). "Chinese Mate Preferences: Cultural Evolution and Continuity across a Quarter of a Century." *Personality and Individual Differences*, 50 (5), 678–83. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2010.12.016>

Chapais, B. (2009). *Primeval Kinship: How Pair-Bonding Gave Birth To Human Society*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Chen, F. F., and Kenrick, D. T. (2002). "Repulsion or Attraction? Group Membership and Assumed Attitude Similarity." *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (1), 111–25.

Chen, M. K., Lakshminarayanan, V., and Santos, Laurie R. (2006). "How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior." *Journal of Political Economy*, 114 (3), 517–37. doi: 10.1086/503550

Chevallier, C., Xu, J., Adachi, K., van der Henst, J.-B., & Baumard, N. (2015). "Preschoolers' Understanding of Merit in Two Asian Societies". *PLoS One*, 10 (5), e0114717. doi: 10.1371/journal.pone.0114717

Cheraffedine, R., Mercier, H., Clément, F., Kaufmann, L., Berchtold, A., Reboul, A., and Van der Henst, J.-B. (2015). "How Preschoolers Use Cues of Dominance to Make Sense of Their Social Environment." *Journal of Cognition and Development*, 16 (4), 587–607. doi: 10.1080/15248372.2014.926269

Childs, D. (1996). *The Stasi: The East German Intelligence and Security Service*. New York: New York University Press.

Childs, G. (2003). "Polyandry and Population Growth in a Historical Tibetan Society." *History of the Family*, 8, 423–44.

Chong, D. (1991). *Collective Action and the Civil Rights Movement*. Chicago: University of Chicago Press.

Cicero, M. T. (1923). *De senectute, De amicitia, De divinatione* [edited by Falconer, William Armistead], Loeb Classical Library 154. Cambridge, Mass.: Heinemann.

Cimino, A., and Delton, A. W. (2010). "On the Perception of Newcomers: Toward an Evolved Psychology of Intergenerational Coalitions." *Human Nature*, 21 (2), 186–202. doi: 10.1007/s12110-010-9088-y

Claidière, N., Scott-Phillips, T. C., and Sperber, D. (2014). "How Darwinian Is Cultural Evolution? *Philosophical Transactions of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 369 (1642), 20130368. doi: 10.1098/rstb.2013.0368

Claidière, N., and Sperber, D. (2007). "The Role of Attraction in Cultural Evolution. *Journal of Cognition and Culture*, 7 (1–2), 89–111.

Clark, E. V. (1993). *The Lexicon in Acquisition*. Cambridge: Cambridge University Press.

Clark, G. (2008). *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton: Princeton University Press.

Clastres, P. (1989). *Society against the State: Essays in Political Anthropology*. New York: Zone Books.

Cosmides, L. (1989). "The Logic of Social Exchange: Has Natural Selection Shaped How Humans Reason? Studies with the Wason Selection Task." *Cognition*, 31 (3), 187–276.

Cosmides, L., and Tooby, J. (1987). "From Evolution to Behavior: Evolutionary Psychology as the Missing Link." In J. Dupré (ed.), *The Latest on the Best: Essays on Evolution and Optimality*, pp. 297–323. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Cosmides, L., and Tooby, J. (1992). "Cognitive Adaptations for Social Exchange." In J. H. Barkow, L. Cosmides, and J. Tooby (eds.), *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, pp. 163–228. New York: Oxford University Press.

Cosmides, L., and Tooby, J. (eds.). (2005). *Neurocognitive Adaptations Designed for Social Exchange*. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Cosmides, L., Tooby, J., and Kurzban, R. (2003). "Perceptions of Race." *Trends in Cognitive Sciences*, 7 (4), 173–79.

Cronin, H. (1991). *The Ant and the Peacock: Altruism and Sexual Selection from Darwin to Today*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cumont, F. V. M. (1910). *The Mysteries of Mithra* (2nd ed.). Chicago: Open Court.

Curtiss, S., Fromkin, V., Krashen, S., Rigler, D., and Rigler, M. (1974). "The Linguistic Development of Genie." *Language*, 50 (3), 528–54. doi: 10.2307/412222

Daly, M., and Wilson, M. (1988). *Homicide*. New York: Aldine.

Daly, M., and Wilson, M. (2001). "Risk-Taking, Intrasexual Competition, and Homicide." In J. A. French and A. C. Kamil (eds.), *Evolutionary Psychology and Motivation*, pp. 1–36. Lincoln: University of Nebraska Press.

Daniel, E. V. (1984). *Fluid Signs: Being a Person the Tamil Way*. Berkeley: University of California Press.

Das-Munshi, J., Bécaries, L., Boydell, J. E., Dewey, M. E., Morgan, C., Stansfeld, S. A., and Prince, M. J. (2012). "Ethnic Density as a Buffer for Psychotic Experiences: Findings from a National Survey (EMPIRIC)." *British Journal of Psychiatry*, 201 (4), 282–90.

Das-Munshi, J., Becares, L., Dewey, M. E., Stansfeld, S. A., and Prince, M. J. (2010). "Understanding the Effect of Ethnic Density on Mental Health: Multi-Level Investigation of Survey Data from England." *BMJ: British Medical Journal*, 341 (7778), 1–9.

Davis, B. L., and MacNeilage, P. F. (1995). "The Articulatory Basis of Babbling." *Journal of Speech and Hearing Research*, 38 (6), 1199–1211. doi: 10.1044/jshr.3806.1199

Davis, C. F. (1989). *The Evidential Force of Religious Experience*. Oxford: Clarendon Press.

Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press. (Докинз Р. Эгоистичный ген. — СПб.: Corpus, 2013.)

Dawson, A., King, V. M., Bentley, G. E., and Ball, G. F. (2001). "Photoperiodic Control of Seasonality in Birds." *Journal of Biological Rhythms*, 16 (4), 365–80.

De Dreu, C. K. W., Greer, L. L., Handgraaf, M. J. J., Shalvi, S., and Van Kleef, G. A. (2012). "Oxytocin Modulates Selection of Allies in Intergroup Conflict." *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 279 (1731), 1150–54.

De Dreu, C. K. W., Greer, L. L., Van Kleef, G. A., Shalvi, S., and Handgraaf, M. J. J. (2011). "Oxytocin Promotes Human Ethnocentrism." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108 (4), 1262–66.

de Quervain, D., Fischbacher, U., Treyer, V., Schellhammer, M., Schnyder, U., Buck, A., and Fehr, E. (2004). "The Neural Basis of Altruistic Punishment." *Science*, 305, 1254–58.

De Sales, A. (2003). "The Kham Magar Country: Between Ethnic Claims and Maoism." in D. N. Gellner (ed.), *Resistance and the State: Nepalese Experiences*. Oxford: Berghahn Books, pp. 326–57.

De Souza, M. J., and Toombs, R. J. (2010). "Amenorrhea Associated with the Female Athlete Triad: Etiology, Diagnosis, and Treatment." In F. N. Santoro and G. Neal-Perry (eds.), *Amenorrhea: A Case-Based, Clinical Guide*, pp. 101–25. Totowa, N. J.: Humana Press.

Deardorff, J., Ekwaru, J. P., Kushi, L. H., Ellis, B. J., Greenspan, L. C., Mirabedi, A., Landaverde, E. G., Hiatt, R. A. (2010). "Father Absence, Body Mass Index, and Pubertal Timing in Girls: Differential Effects by Family Income and Ethnicity." *Journal of Adolescent Health*, 48 (5), 441–47. doi: 10.1016/j.jadohealth.2010.07.032

Declerck, C. H., Kiyonari, T., and Boone, C. (2009). "Why Do Responders Reject Unequal Offers in the Ultimatum Game? An Experimental Study on the Role of Perceiving Interdependence." *Journal of Economic Psychology*, 30 (3), 335–43. doi: 10.1016/j.joep.2009.03.002

Del Giudice, M. (2009a). "Human Reproductive Strategies: An Emerging Synthesis?" *Behavioral and Brain Sciences*, 32 (1), 45–67. doi: 10.1017/S0140525X09000272

Del Giudice, M. (2009b). "Sex, Attachment, and the Development of Reproductive Strategies." *Behavioral and Brain Sciences*, 32 (1), 1–21. doi: 10.1017/S0140525X09000016

Del Giudice, M., Gangestad, S. W., and Kaplan, H. S. (2016). "Life History Theory and Evolutionary Psychology." In D. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*, vol. 1, pp. 88–114. New York: John Wiley and Sons.

Delton, A. W., and Cimino, A. (2010). "Exploring the Evolved Concept of NEWCOMER: Experimental Tests of a Cognitive Model." *Evolutionary Psychology*, 8 (2), 317–35.

Delton, A. W., Cosmides, L., Guemo, M., Robertson, T. E., and Tooby, J. (2012). "The Psychosemantics of Free Riding: Dissecting the Architecture of a Moral Concept." *Journal of Personality and Social Psychology*, 102 (6), 1252–70. doi: 10.1037/a0027026, 10.1037/a0027026.supp (Supplemental).

Delton, A. W., Krasnow, M. M., Cosmides, L., and Tooby, J. (2011). "Evolution of Direct Reciprocity under Uncertainty Can Explain Human Generosity in One-Shot Encounters." *PNAS Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108 (32), 13335–13340. doi: 10.1073/pnas.1102131108

Delton, A. W., Nemirow, J., Robertson, T. E., Cimino, A., and Cosmides, L. (2013). "Merely Opting Out of a Public Good Is Moralized:

An Error Management Approach to Cooperation.” *Journal of Personality and Social Psychology*, 105 (4), 621–38. doi: 10.1037/a0033495

Delton, A. W., and Robertson, T. E. (2012). “The Social Cognition of Social Foraging: Partner Selection by Underlying Valuation”. *Evolution and Human Behavior*, 33 (6), 715–725. doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2012.05.007

Demarest, A. A. (2004). *Ancient Maya: The Rise and Fall of a Rain-forest Civilization*. Cambridge: Cambridge University Press.

Demos, J. (1982). *Entertaining Satan: Witchcraft and the Culture of Early New England*. New York: Oxford University Press.

Dennett, D. C. (1987). *The Intentional Stance*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Dennett, D. C. (2014). *Intuition Pumps and Other Tools for Thinking*. New York: W. W. Norton.

Deschamps, M., Laval, G., Fagny, M., Itan, Y., Abel, L., Casanova, J.-L., Patin, E., Quintana-Murci, L. (2016). “Genomic Signatures of Selective Pressures and Introgression from Archaic Hominins at Human Innate Immunity Genes.” *American Journal of Human Genetics*, 98 (1), 5–21. doi: 10.1016/j.ajhg.2015.11.014

DeScioli, P., and Kurzban, R. (2009). “Mysteries of Morality.” *Cognition*, 112 (2), 281–99. doi: 10.1016/j.cognition.2009.05.008

DeScioli, P., and Kurzban, R. (2012). “A Solution to the Mysteries of Morality.” *Psychological Bulletin*. doi: 10.1037/a0029065 139 (2), Mar 2013, 477–496. doi: 10.1037/a0029065. (<http://pdescioli.com/papers/descioli.kurzban.solution.morality.PsychBull13.pdf>)

Descola, P. (2009). “Human Natures.” *Social Anthropology*, 17, 145–57.

Descola, P. (2013). *Beyond Nature and Culture*. Chicago: University of Chicago Press. (Дескола Ф. По ту сторону науки и культуры. — М.: Новое литературное обозрение, 2012.)

Difonzo, N., and Bordia, P. (2007). *Rumor Psychology: Social and Organizational Approaches*. Washington, D. C.: American Psychological Association.

Dillan, C. D. W. C. L. (2010). “Trade and Exchange: Archaeological Studies from History and prehistory” [Document (dct)]. New York: Springer.

Dinesen, P. T., and Sønderskov, K. M. (2012). "Trust in a Time of Increasing Diversity: On the Relationship between Ethnic Heterogeneity and Social Trust in Denmark from 1979 until Today." *Scandinavian Political Studies*, 35 (4), 273–94. doi: 10.1111/j.1467-9477.2012.00289.x

Douglas, M., and Evans-Pritchard, E. E. (eds.). (1970). *Witchcraft Confessions and Accusations*. London: Tavistock.

Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., and Kawakami, K. (2003). "Inter-group Contact: The Past, Present, and the Future." *Group Processes and Intergroup Relations*, 6 (1), 5–20.

Dubreuil, B. (2010). *Human Evolution and the Origins of Hierarchies: The State of Nature*. New York: Cambridge University Press.

Dumont, L. (1970). *Homo Hierarchicus: An Essay on the Caste System*. Chicago: University of Chicago Press.

Dunbar, R. I. M. (1993). "Co-evolution of Neocortex Size, Group Size and Language in humans." *Behavioral and Brain Sciences*, 16 (4), 681–735.

Dunbar, R. I. M. (2003). "Evolution of the Social Brain." *Science*, 302 (5648), 1160–61.

Dutton, D. G. (2007). *The Psychology of Genocide, Massacres, and Extreme Violence: Why "Normal" People Come to Commit Atrocities*. Westport., Conn.: Praeger Security International.

Earle, T. (2002). "Commodity Flows and the Evolution of Complex Societies." In J. Ensminger (ed.), *Theory in Economic Anthropology*, pp. 81–104. New York: Altamira Press.

Edin, K., and Kefalas, M. (2011). *Promises I Can Keep: Why Poor Women Put Motherhood before Marriage, with a New Preface*. Berkeley: University of California Press.

Egyed, K., Király, I., and Gergely, G. (2013). "Communicating Shared Knowledge in Infancy." *Psychological Science*, 24 (7), 1348–53.

Eilam, D., Izhar, R., and Mort, J. (2011). "Threat Detection: Behavioral Practices in Animals and Humans." *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 35 (4), 999–1006.

El-Solh, C. F., and Mabro, J. (eds.). (1994). *Muslim Women's Choices: Religious Belief and social Reality*. Oxford: Berg.

Eliade, M. (1959). *The Sacred and the Profane: The Nature of Religion*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.



Elias, S. G., van Noord, P. A. H., Peeters, P. H. M., den Tonkelaar, I., Kaaks, R., and Grobbee, D. E., 2016. "Menstruation during and after Caloric Restriction: The 1944–1945 Dutch Famine." *Fertility and Sterility*, 88 (4), 1101–7. doi: 10.1016/j.fertnstert.2006.12.043

Ellis, B. J., Bates, J. E., Dodge, K. A., Fergusson, D. M., Horwood, L. J., Pettit, G. S., and Woodward, L. (2003). "Does Father Absence Place Daughters at Special Risk for Early Sexual Activity and Teenage Pregnancy?" *Child Development*, 74 (3), 801–21.

Ellis, B. J., Figueredo, A. J., Brumbach, B. H., and Schlomer, G. L. (2009). "Fundamental Dimensions of Environmental Risk: The Impact of Harsh versus Unpredictable Environments on the Evolution and Development of Life History Strategies." *Human Nature*, 20 (2), 204–268. doi: 10.1007/s12110-009-9063-7

Ellis, B. J., Schlomer, G. L., Tilley, E. H., and Butler, E. A. (2012). "Impact of Fathers on Risky Sexual Behavior in Daughters: A Genetically and Environmentally Controlled Sibling Study." *Development and psychopathology*, 24 (1), 317–32. doi: 10.1017/S095457941100085X

English, R. (2003). *Armed Struggle: The History of the IRA*. Oxford: Oxford University Press.

Eriksson, K., and Coultas, J. C. (2014). "Corpses, Maggots, Poodles and Rats: Emotional Selection Operating in Three Phases of Cultural Transmission of Urban Legends." *Journal of Cognition and Culture*, 14 (1–2), 1–26.

Eskildsen, S. (1998). *Asceticism in Early Taoist Religion*. Stony Brook, N. J.: SUNY Press.

Estes, K. G., and Lew-Williams, C. (2015). "Listening through Voices: Infant Statistical Word Segmentation across Multiple Speakers." *Developmental Psychology*, 51 (11), 1517–28. doi: 10.1037/a0039725

Evans-Pritchard, E. E. (1937). *Witchcraft, Oracles and Magic among the Azande*. Oxford: Clarendon Press.

Evans-Pritchard, E. E. (1962). "The Divine Kingship of the Shilluk of the Nilotic Sudan." In E. E. Evans-Pritchard (ed.), *Social Anthropology and Other Essays*, pp. 192–212. Glencoe, Ill.: Free Press.

Fafchamps, M. (2016). *Market Institutions in Sub-Saharan Africa: Theory and Evidence*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Favret-Saada, J. (1980). *Deadly Words: Witchcraft in the Bocage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fehr, E., and Gächter, S. (2002). "Altruistic Punishment in Humans." *Nature*, 415, 137–40.

Fehr, E., Schmidt, K. M., Kolm, S.-C., and Ythier, J. M. (2006). "The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism — Experimental Evidence and New Theories." In S.-C. Kolm and J. M. Ythier (eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, vol. 1: Foundations, pp. 615–91. New York: Elsevier Science.

Feigenson, L. (2011). "Objects, sets, and ensembles." In S. Dehaene & E. Brannon (eds.), *Attention and performance* (14). Oxford: Oxford University Press, pp. 13–22.

Feinberg, D. R., Jones, B., Little, A., Burt, D., and Perrett, D. (2005). "Manipulation of Fundamental and Formant Frequencies Influence Attractiveness of Human Male Voices." *Animal Behavior*, 69, 561–68.

Ferreira, F., Chen, S., Dabalen, A. L., Dikhanov, Y. M., Hama-deh, N., Jolliffe, D. M., Narayan, A., Prydz, E. B., Revenga, A. L.; Sangraula, P., Serajuddin, U., Yoshida, N. (2015). "A Global Count of the Extreme Poor in 2012: Data Issues, Methodology and Initial Results." *World Bank Policy Working Paper*, vol. 7432. Washington, D. C.: World Bank.

Ferriere, R., Bronstein, J. L., Rinaldi, S., Law, R., and Gauduchon, M. (2002). "Cheating and the Evolutionary Stability of Mutualisms." *Proceedings of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 269 (1493), 773–80. doi: 10.1098/rspb.2001.1900

Fessler, D. M. T., Pisor, A., and Navarrete, C. D. (2014). "Negatively-Biased Credulity and the Cultural Evolution of Beliefs." *PLoS One*, 9 (4), e95167.

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Festinger, L., Riecken, H. W., and Schachter, S. (1956). *When Prophecy Fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Fink, B., Grammer, K., and Matts, P. (2006). "Visible Color Distribution Plays a Role in the Perception of Age, Attractiveness and Health in Female Faces." *Evolution and Human Behavior*, 27, 433–42.

Fink, B., and Penton-Voak, I. (2002). "Evolutionary Psychology of Facial Attractiveness." *Current Directions in Psychological Science*, 11 (5), 154–58. doi: 10.1111/1467-8721.00190

Finn, R. D. (2009). *Asceticism in the Graeco-Roman World*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fletcher, G. J. O., Simpson, J. A., Campbell, L., and Overall, N. C. (2015). "Pair-Bonding, Romantic Love, and Evolution: The Curious Case of Homo sapiens." *Perspectives on Psychological Science*, 10 (1), 20–36. doi: 10.1177/1745691614561683

Flinn, M. V., Ward, C. V., and Noone, R. J. (2005). "Hormones and the Human Family." In D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*, pp. 552–80. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Foley, R. (1987). *Another Unique Species: Patterns in Human Evolutionary Ecology*. London: Longman Scientific and Technical.

Fortes, M. (1950). "Kinship and Marriage among the Ashanti." In A. R. Radcliffe-Brown and D. Forde (eds.), *African Systems of Kinship and Marriage*, pp. 252–84. London: Oxford University Press.

Fowler, J. H., Johnson, T., and Smirnov, O. (2005). "Egalitarian Motive and Altruistic Punishment." *Nature*, 433, E1 — E2.

Fox, R. (1967). *Kinship and Marriage: An Anthropological Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fox, R. (2011). *The Tribal Imagination: Civilization and the Savage Mind*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Freedom House. (2014). *Freedom in the World 2014: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.

Freidel, D. A., Schele, L., Parker, J., and Jay, I. K. R. C. (1993). *Maya Cosmos: Three Thousand Years on the Shaman's Path*. New York: William Morrow.

Fried, M. H. (1967). *The Evolution of Political Society: An Essay in Political Anthropology*. New York: Random House.

Friedman, O. (2010). "Necessary for Possession: How People Reason about the Acquisition of Ownership." *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36 (9), 1161–69. doi: 10.1177/0146167210378513

Friedman, O., and Neary, K. R. (2008). "Determining Who Owns What: Do Children Infer Ownership from First Possession?" *Cognition*, 107 (3), 829–49. doi: 10.1016/j.cognition.2007.12.002

Futó, J., Téglás, E., Csibra, G., and Gergely, G. (2010). "Communicative Function Demonstration Induces Kind-Based Artifact Representation in Preverbal Infants." *Cognition*, 117 (1), 1–8. doi: 10.1016/j.cognition.2010.06.003

Gabennesch, H. (1990). "The Perception of Social Conventionality by Children and Adults." *Child Development*, 61 (6), 2047–59. doi: 10.2307/1130858

Gabriel, S., and Gardner, W. L. (1999). "Are There "His" and "Hers" Types of Interdependence? The Implications of Gender Differences in Collective versus Relational Interdependence for Affect, Behavior, and Cognition." *Journal of Personality and Social Psychology*, 77 (3), 642–55.

Gallistel, C. R., and Gelman, R. (2000). "Non-verbal Numerical Cognition: From Reals to Integers". *Trends in Cognitive Sciences*, 4, 59–65.

Gallistel, C. R., and King, A. P. (2011). *Memory and the Computational Brain: Why Cognitive Science Will Transform Neuroscience*. New York: Wiley.

Gambetta, D. (2011). *Codes of the Underworld: How Criminals Communicate*. Princeton: Princeton University Press.

Gangestad, S. W., Garver-Apgar, C. E., Cousins, A. J., and Thornhill, R. (2014). "Intersexual Conflict across Women's Ovulatory Cycle." *Evolution and Human Behavior*, 35 (4), 302–8. doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2014.02.012

Gat, A. (2006). *War in Human Civilization*. New York: Oxford University Press.

Gat, A. (2013). *Nations: The Long History and Deep Roots of Political Ethnicity and Nationalism*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gates, H. (2001). "Footloose in Fujian: Economic Correlates of Footbinding." *Comparative Studies in Society and History*, 43 (1), 130–48. doi: 10.2307/2696625

Geary, D. C. (1998). *Male, Female: The Evolution of Human Sex Differences*. Washington, D. C.: American Psychological Association.

Geary, D. C. (2003). "Evolution and Development of Boys' Social Behavior." *Developmental Review*, 23, 444–70.

Geary, D. C. (2005). "Evolution of Paternal Investment." In D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*, pp. 483–505. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Gellner, D. N. (1992). *Monk, Householder, and Tantric Priest: Newar Buddhism and Its Hierarchy of Ritual*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gellner, E. (1969). *Saints of the Atlas*. London: Weidenfeld and Nicolson.

Gellner, E. (1983). *Nations and Nationalism*. Oxford: Blackwell.

Gelman, S. A. (1985). *Children's Inductive Inferences from Natural Kind and Artifact Categories*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Gelman, S. A. (2003). *The Essential Child: Origins of Essentialism in Everyday Thought*. New York: Oxford University Press.

Gelman, S. A., Coley, J. D., and Gottfried, G. M. (1994). "Essentialist Beliefs in Children: The Acquisition of Concepts and Theories." In L. A. Hirschfeld and S. A. Gelman (eds.), *Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture*, pp. 341–65. New York: Cambridge University Press.

Gergely, G., Egyed, K., and Király, I. (2007). "On Pedagogy." *Developmental Science*, 10 (1), 139–46.

German, T. P., and Leslie, A. M. (2000). "Attending to and Learning about Mental States." In P. Mitchell, K. J. Riggs, et al. (eds.), *Children's Reasoning and the Mind*, pp. 229–52. Hove, England: Psychology Press/Taylor and Francis.

Ghanim, D. (2009). *Gender and Violence in the Middle East*. London: Praeger.

Gigerenzer, G. (2002). *Adaptive Thinking: Rationality in the Real World*. New York: Oxford University Press.

Gigerenzer, G., and Hoffrage, U. (1995). "How to Improve Bayesian Reasoning without Instruction: Frequency Formats." *Psychological Review*, 102, 684–704.

Gigerenzer, G., and Murray, D. J. (1987). *Cognition as Intuitive Statistics*. Hillsdale, N. J.: L. Erlbaum.

Gil-White, F. (2001). "Are Ethnic Groups Biological 'Species' to the Human Brain? Essentialism in Our cognition of Some Social Categories." *Current Anthropology*, 42 (4), 515–54. doi: 10.1086/321802

Gilbert, M. (1989). *On Social Facts*. London: Routledge.

Gilbert, M. (2008). "The Sacralized Body of the Akwapim King." In N. Brisch (ed.), *Religion and Power: Divine Kingship in the Ancient World and Beyond*, pp. 171–90. Chicago: Oriental Institute of the University of Chicago.

Ginzburg, N. (1963). *Lessico familiare*. Turin: Einaudi. (Гинзбург Н. Семейные беседы. — М.: Радуга, 1989.)

Glimcher, P. W. (2009). "Neuroeconomics and the Study of Valuation." In M. S. Gazzaniga, E. Bizzi, L. M. Chalupa, S. T. Grafton, T. F. Heatherton, C. Koch, J. E. LeDoux, S. J. Luck, G. R. Mangan, J. A. Movshon, H. Neville, E. A. Phelps, P. Rakic, D. L. Schacter, M. Sur, B. A. Wandell, M. S. Gazzaniga, E. Bizzi, L. M. Chalupa, S. T. Grafton, T. F. Heatherton, C. Koch, J. E. LeDoux, S. J. Luck, G. R. Mangan, J. A. Movshon, H. Neville, E. A. Phelps, P. Rakic, D. L. Schacter, M. Sur, and B. A. Wandell (eds.), *The Cognitive Neurosciences* (4th ed.), pp. 1085–92. Cambridge, Mass.: The MIT Press.

Göckeritz, S., Schmidt, M. F. H., and Tomasello, M. (2014). "Young Children's Creation and Transmission of Social Norms." *Cognitive Development*, 30, 81–95. doi: 10.1016/j.cogdev.2014.01.003

Goetz, A. T., and Romero, G. A. (2011). "Family Violence: How Paternity Uncertainty Raises the Stakes." In C. Salmon, T. K. Shackelford, C. Salmon, and T. K. Shackelford (eds.), *The Oxford Handbook of Evolutionary Family Psychology*, pp. 169–80. New York: Oxford University Press.

Goldstein, M. C. (1978). "Pahari and Tibetan Polyandry Revisited." *Ethnology*, 17, 325–37.

Goldstein, M. C. (1981). "New Perspectives on Tibetan Fertility and Population Decline." *American Ethnologist*, 8 (4), 721–38.

Gombrich, R. F. (2006). *Theravada Buddhism: A Social History from Ancient Benares to Modern Colombo*. London: Routledge.

Gombrich, R. F. (2009). *What the Buddha Thought*. London: Equinox.

Gombrich, R. F., and Obeyesekere, G. (1988). *Buddhism Transformed: Religious Change in Sri Lanka*. Princeton: Princeton University Press.

Goodenough, U., and Heitman, J. (2014). "Origins of Eukaryotic Sexual Reproduction." *Cold Spring Harbor Perspectives in Biology*, 6 (3). doi: 10.1101/cshperspect.a016154

Goodin, R. E. K. H.-D. (1996). *A New Handbook of Political Science*. Oxford: Oxford University Press.

Goody, J. (1977). *The Domestication of the Savage Mind*. Cambridge: Cambridge University Press.

Goody, J. (1986). *The Logic of Writing and the Organization of Society*. Cambridge: Cambridge University Press.

Goody, J. (1990). *The Oriental, the Ancient and the Primitive: Systems of Marriage and the Family in the Pre-Industrial Societies of Eurasia*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gordon, I., Zagoory-Sharon, O., Leckman, J. F., and Feldman, R. (2010). "Prolactin, Oxytocin, and the Development of Paternal Behavior across the First Six Months of Fatherhood." *Hormones and Behavior*, 58 (3), 513–18. doi: 10.1016/j.yhbeh.2010.04.007

Gosden, P. (1961). *The Friendly Societies in England, 1815–1875*. Manchester: Manchester University Press.

Graeber, D. (2007). *Possibilities: Essays on Hierarchy, Rebellion and Desire*. Chico, Calif.: AK Press.

Grafen, A. (1990). "Biological Signals as Handicaps." *Journal of Theoretical Biology*, 144 (4), 517–46.

Graham, J., Haidt, J., and Nosek, B. A. (2009). "Liberals and Conservatives Rely on Different Sets of Moral Foundations." *Journal of Personality and Social Psychology*, 96 (5), pp. 1029–1046.

Gray, H. M., Mendes, W. B., and Denny-Brown, C. (2008). "An In-Group Advantage in Detecting Intergroup Anxiety." *Psychological Science*, 19 (12), 1233–37. doi: 10.1111/j.1467-9280.2008.02230.x

Gregory, J. P., and Greenway, T. S. (2017). "The Mnemonic of Intuitive Ontology Violation Is Not the Distinctiveness Effect: Evidence from a Broad Age Spectrum of Persons in the UK and China during a Free-Recall Task." *Journal of Cognition and Culture*, 17 (1–2), 169–97.

Greif, A. (1993). "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition." *American Economic Review*, 83 (3), 525–48.

Grice, H. P. (1991 [1967]). "Logic and conversation" [1967, 1987]. In H. P. Grice (ed.), *Studies in the Way of Words*, pp. 1–143. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Delton, A. W., and Robertson, T. E. (2011). "The Influence of Mortality and Socioeconomic Status on Risk and Delayed Rewards: A Life History Theory Approach." *Journal of Personality and Social Psychology*, 100 (6), 1015–26. doi: 10.1037/a0022403

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Gangestad, S. W., Shapiro, J. R., Kenrick, D. T., and Perea, E. F. (2009). "Aggress to Impress: Hostility as an Evolved Context-Dependent Strategy." *Journal of Personality and Social Psychology*, 96 (5), 980–94.

Gueth, W., and van Damme, E. (1998). "Information, Strategic Behavior, and Fairness in Ultimatum Bargaining: An Experimental Study." *Journal of Mathematical Psychology*, 42 (2–3), 227–47.

Gurven, M. (2004). "To Give and to Give Not: The Behavioral Ecology of Human Food Transfers." *Behavioral and Brain Sciences*, 27 (4), 543–60.

Gurven, M., and Hill, K. (2009). "Why Do Men Hunt? A Reevaluation of 'Man the Hunter' and the Sexual Division of Labor." *Current Anthropology*, 50 (1), 51–62.

Gurven, M., Hill, K., Kaplan, H. S., Hurtado, A., and Lyles, R. (2000). "Food Transfers among Hiwi Foragers of Venezuela: Tests Of Reciprocity." *Human Ecology*, 28 (2), 171–218.

Gurven, M., and Winking, J. (2008). "Collective Action in Action: Prosocial Behavior in and out of the Laboratory." *American Anthropologist*, 110, 179–90.

Guzman, R. A., and Munger, M. C. (2014). "Euvoluntariness and Just Market Exchange: Moral Dilemmas from Locke's Venditio." *Public Choice*, 158 (1–2), 39–49. doi: <http://link.springer.com/journal/volumesAndIssues/11127>

Gwinner, E. (1996). "Circadian and Circannual Programmes in Avian Migration." *Journal of Experimental Biology*, 199 (pt. 1), 39–48.



Hagen, E. H., and Hammerstein, P. (2006). "Game Theory and Human Evolution: A Critique of Some Recent Interpretations of Experimental Games." *Theoretical Population Biology* (3), pp. 339–348.

Haidt, J. (2013). *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion*. New York: Vintage Books.

Haidt, J., and Graham, J. (2007). "Planet of the Durkheimians, Where Community, Authority, and Sacredness Are Foundations of Morality." In J. T. Jost, A. C. Kay, and H. Thorisdottir (eds.), *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification*, pp. 371–401. Oxford: Oxford University Press.

Haidt, J., and Joseph, C. (2004). "Intuitive Ethics: How Innately Prepared Intuitions Generate Culturally Variable Virtues." *Daedalus* 133 (4), 55–66.

Hamilton, W. D. (1963). "The Evolution of Altruistic Behavior." *American Naturalist*, 97 (896), 354–56.

Hamlin, J. K., Wynn, K., and Bloom, P. (2007). "Social Evaluation by Preverbal Infants." *Nature*, 450 (7169), 557–59.

Hanegraaff, W. J. (1998). *New Age Religion and Western Culture: Esotericism in the Mirror of Secular Thought*. Albany: State University of New York Press.

Hann, C. M., and Hart, K. (2011). *Economic Anthropology: History, Ethnography, Critique*. Cambridge: Polity Press.

Hannagan, R. J. (2008). "Gendered Political Behavior: A Darwinian Feminist Approach." *Sex Roles*, 59 (7–8), 465–75. doi: 10.1007/s11199-008-9417-3

Harari, D., Gao, T., Kanwisher, N., Tenenbaum, J., and Ullman, S. (2016). "Measuring and Modeling the Perception of Natural and Unconstrained Gaze in Humans and Machines." arXiv preprint arXiv:1611.09819.

Hardin, R. (1982). *Collective Action*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Hardin, R. (1995). *One for All: The Logic of Group Conflict*. Princeton: Princeton University Press.

Harris, P. L. (1991). "The Work of the Imagination." In A. Whiten (ed.), *Natural Theories of Mind: Evolution, Development and Simulation of Everyday Mindreading*. Oxford: Blackwell.

Harris, P. L., and Lane, J. D. (2014). "Infants Understand How Testimony Works." *Topoi*, 33 (2), 443–58. doi: 10.1007/s11245-013-9180-0

Haselton, M. G., and Gangestad, S. W. (2006). "Conditional Expression of Women's Desires and Men's Mate Guarding across the Ovulatory Cycle." *Hormones and Behavior*, 49 (4), 509–18. doi: 10.1016/j.yhbeh.2005.10.006

Havel, V. (1985). "The Power of the Powerless." In J. Keane (ed.), *The Power of the Powerless: Citizens against the State in Central-Eastern Europe*, pp. 27–28. Armonk, N. Y.: Sharpe.

Hawkes, K. (2006). "Slow Life Histories and Human Evolution." In K. Hawkes and R. R. Paine (eds.), *The Evolution of Human Life History*, pp. 45–94. Santa Fe: School of American Research.

Hawkes, K., and Bliege Bird, R. (2002). "Showing Off, Handicap Signaling, and the Evolution of Men's Work." *Evolutionary Anthropology*, 11, 58–67.

Hechter, M. (1987). *Principles of Group Solidarity*. Berkeley: University of California Press.

Heine, B. (1997). *Possession: Cognitive Sources, Forces, and Grammaticalization*. Cambridge: Cambridge University Press.

Henrich, J., Fehr, E., et al. (2001). "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *American Economic Review*, 91 (2), 73–78.

Herz, J. H. (2003). "The Security Dilemma in International Relations: Background and Present Problems." *International Relations*, 17 (4), 411–16. doi: 10.1177/0047117803174001

Hibbing, J. R., Smith, K. B., and Alford, J. R. (2013). *Predisposed: Liberals, Conservatives, and the Biology of Political Difference*. London: Taylor and Francis.

Hilbig, B. E. (2009). "Sad, Thus True: Negativity Bias in Judgments of Truth." *Journal of Experimental Social Psychology*, 45 (4), 983–86.

Hill, K., and Kaplan, H. S. (1999). "Life History Traits in Humans: Theory and Empirical Studies." *Annual Review of Anthropology*, 28 (1), 397–430.

Hinde, R. A. (1987). *Individuals, Relationships and Culture: Links between Ethology and the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hirschfeld, L. A. (1994). "The Acquisition of Social Categories." In L. A. Hirschfeld and S. A. Gelman (eds.), *Mapping the Mind: Domain-Specificity in Culture and Cognition*. New York: Cambridge University Press.

Hirschfeld, L. A. (2013). "The Myth of Mentalizing and the Primacy of Folk Sociology." In M. R. Banaji and S. A. Gelman (eds.), *Navigating the Social World: What Infants, Children, and Other Species Can Teach Us*, pp. 101–6. New York: Oxford University Press.

Hirschfeld, L. A., and Gelman, S. A. (1994). *Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hitchner, R. B. (2005). "The Advantages of Wealth and Luxury': The Case for Economic Growth in the Roman Empire." In I. Morris and J. Manning (eds.), *The Ancient Economy: Evidence and Models*, pp. 207–22. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Hobbes, T. (1651). *Leviathan, or, The matter, forme, and power of a common-wealth ecclesiasticall and civill*. London: Printed for Andrew Ckooke [i. e., Crooke], at the Green Dragon in St. Pauls Church-yard.

Hobsbawm, E. J., and Ranger, T. O. (1983). *The Invention of Tradition*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hoffer, E. (1951). *The True Believer: Thoughts on the Nature of Mass Movements*. New York: Harper and Row.

Hombert, J.-M., and Ohala, J. J. (1982). "Historical Development of Tone Patterns." In J. P. Maher, A. R. Bomhard, and E. F. K. Koerner (eds.), *Papers from the 3rd International Conference on Historical Linguistics*, pp. 75–84. Amsterdam: Benjamins.

Hooker, C. I., Paller, K. A., Gitelman, D. R., Parrish, T. B., Mesulam, M. M., and Reber, P. J. (2003). "Brain Networks for Analyzing Eye Gaze." *Cognitive Brain Research*, 17 (2), 406–18.

Hopkins, K. (1980). "Taxes and Trade in the Roman Empire (200 B. C. — A. D. 400)." *Journal of Roman Studies*, 70, 101–25.

Horne, C. (2001). "Sociological Perspectives on the Emergence of Social Norms. In M. Hechter and K.-D. Opp (eds.), *Social Norms*, pp. 3–33. New York: Russell Sage Foundation.

Hornsey, M. J. (2008). "Social Identity Theory and Self-categorization Theory: A Historical Review." *Social and Personality Psychology*

*Compass*, 2 (1), 204–22. doi: papers2://publication/doi/10.1111/j.1751-9004.2007.00066.x

Horowitz, D. L. (2001). *The Deadly Ethnic Riot*. Los Angeles: University of California Press.

Hrды, S. B. (1977). “Infanticide as a Primate Reproductive Strategy.” *American Scientist*, 65 (1), 40–49.

Hrды, S. B. (1981). *The Woman That Never Evolved*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Hrды, S. B. (2009). *Mothers and Others: The Evolutionary Origins of Mutual Understanding*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.

Huang, P. C. (1996). *Civil Justice in China, Representation and Practice in the Qing*. Stanford: Stanford University Press.

Human Rights Watch (2008). *Perpetual Minors: Human Rights Abuses Stemming from Male Guardianship and Sex Segregation in Saudi Arabia*. New York: Human Rights Watch.

Humphrey, C., and Hugh-Jones, S. (1992). *Barter, Exchange and Value: An Anthropological Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hutchins, E. (1980). *Culture and Inference: A Trobriand Case Study*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Hyman, I. E., Jr., Husband, T. H., and Billings, F. J. (1995). “False Memories of Childhood Experiences.” *Applied Cognitive Psychology*, 9 (3), 181–97.

Ibn Khaldūn, M. (1958). *The Muqaddimah: An Introduction to History* (trans. and ed. F. Rosenthal and N.J. Dawood). 3 vols. Princeton: Princeton University Press.

Irons, W. (2001). “Religion as a hard-to-fake sign of commitment.” In R. Nesse (ed.), *Evolution and the capacity for commitment*, pp. 292–309. New York: Russell Sage Foundation.

Jaeggi, A. V., and Van Schaik, C. P. (2011). “The Evolution of Food Sharing in Primates.” *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 65 (11), 2125–40. doi: 10.1007/s00265-011-1221-3

James, W. (1902). *The Varieties of Religious Experience: A Study in Human Nature: Being the Gifford Lectures on Natural Religion Delivered at Edinburgh in 1901–1902*. New York: Modern Library.

Jankowiak, W. R., and Fischer, E. (1992). "A Cross-Cultural Perspective on Romantic Love." *Ethnology*, 31 (2), 149–55.

Jaspers, K. (1953). *The Origin and Goal of History*. (*Vom Ursprung und Ziel der Geschichte* (1949), trans. Michael Bullock). New Haven: Yale University Press.

Jayakody, R., and Kalil, A. (2002). "Social Fathering in Low-Income, African American Families with Preschool Children." *Journal of Marriage and Family*, 64 (2), 504–16.

Jolly, M., and Thomas, N. (1992). "Introduction" [to special issue: The Politics of Tradition in the Pacific]. *Oceania*, 62 (4), 241–48.

Jones, D. (2003). "The Generative Psychology of Kinship: Part 1: Cognitive Universals and Evolutionary Psychology." *Evolution and Human Behavior*, 24 (5), 303–19.

Jordan, D. P. (1979). *The King's Trial: The French Revolution vs. Louis XVI*. Berkeley: University of California Press.

Jowett, A. (2014). "But if you legalise same-sex marriage...: Arguments against Marriage Equality in the British Press." *Feminism and Psychology*, 24 (1), 37–55. doi: 10.1177/0959353513510655

Jussim, L., Crawford, J. T., and Rubinstein, R. S. (2015). "Stereotype (In) accuracy in Perceptions of Groups and Individuals." *Current Directions in Psychological Science*, 24 (6), 490–97. doi: 10.1177/0963721415605257

Jussim, L., Harber, K. D., Crawford, J. T., Cain, T. R., and Cohen, F. (2005). "Social Reality Makes the Social Mind: Self-Fulfilling Prophecy, Stereotypes, Bias, and Accuracy." *Interaction Studies: Social Behaviour and Communication in Biological and Artificial Systems*, 6 (1), 85–102. doi: 10.1075/is.6.1.07jus

Kaiser, M. K., Jonides, J., and Alexander, J. (1986). "Intuitive Reasoning about Abstract and Familiar Physics Problems." *Memory and Cognition*, 14, 308–12.

Kalyvas, S. N. (2006). *The Logic of Violence in Civil War*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kamble, S., Shackelford, T. K., Pham, M., and Buss, D. M. (2014). "Indian Mate Preferences: Continuity, Sex Differences, and Cultural Change across a Quarter of a Century." *Personality and Indi-*

*vidual Differences*, 70, 150–55. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2014.06.024>

Kant, I. (1781). *Kritik der reinen Vernunft*. Riga: Johann Friedrich Hartknoch.

Kant, I. (1790). *Kritik der Urteilkraft*. Berlin: Libau.

Kaplan, H. S., and Gurven, M. (2005). “The Natural History of Human Food Sharing and Cooperation: A Review and a New Multi-Individual Approach to the Negotiation of Norms.” In H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd, and E. Fehr (eds.), *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*, pp. 75–113. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Kaplan, H. S., and Gangestad, S. W. (2005). “Life History Theory and Evolutionary Psychology.” In D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Kaplan, H. S., Hill, K., Lancaster, J., and Hurtado, A. (2000). “A Theory of Human Life History Evolution: Diet, Intelligence, and Longevity.” *Evolutionary Anthropology*, 9, 156–85.

Karp, D., Jin, N., Yamagishi, T., and Shinotsuka, H. (1993). “Raising the Minimum in the Minimal Group Paradigm.” *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, 32 (3), 231–240.

Katz, P. R. (2009). *Divine Justice: Religion and the Development of Chinese Legal Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kaufmann, L., and Clément, F. (2007). “How Culture Comes to Mind: From Social Affordances to Cultural Analogies.” *Intellectica*, 46 (2–3), 221–50.

Keesing, R. (1984). “Rethinking ‘Mana.’” *Journal of Anthropological Research*, 40 (1), 137–156.

Keesing, R. M. (1993). “Kastom Re-examined.” *Anthropological Forum*, 6 (4), 587–96.

Kelemen, D. (2004). “Are Children ‘Intuitive Theists’? Reasoning about Purpose and Design in Nature.” *Psychological Science*, 15 (5), 295–301.

Kelemen, D., and DiYanni, C. (2005). “Intuitions about Origins: Purpose and Intelligent Design in Children’s Reasoning about Nature.” *Journal of Cognition and Development*, 6 (1), 3–31.

Kelemen, D., Seston, R., and Georges, L. S. (2012). "The Designing Mind: Children's Reasoning about Intended Function and Artifact Structure." *Journal of Cognition and Development*, 13 (4), 439–53. doi: 10.1080/15248372.2011.608200

Kelly, R. L. (1995). *The Foraging Spectrum: Diversity in Hunter-Gatherer Lifeways*. Washington, D. C.: Smithsonian Institution Press.

Kenward, B., Karlsson, M., and Persson, J. (2011). "Over-Imitation Is Better Explained by Norm Learning Than by Distorted Causal Learning." *Proceedings of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 278 (1709), 1239–46.

Kettell, S. (2013). "I Do, Thou Shalt Not: Religious Opposition to Same-Sex Marriage in Britain." *Political Quarterly*, 84 (2), 247–55. doi: 10.1111/j.1467-923X.2013.12009.x

Keupp, S., Behne, T., Zachow, J., Kasbohm, A., and Rakoczy, H. (2015). "Over-Imitation Is Not Automatic: Context Sensitivity in Children's Over-imitation and Action Interpretation of Causally Irrelevant Actions." *Journal of Experimental Child Psychology*, 130, 163–75.

KFF. (1996). "Survey of Americans and Economists on the Economy: The Washington Post/Kaiser Family Foundation/Harvard University Survey Project." Washington, D. C.: Kaiser Family Foundation.

Khan, T. S. (2006). *Beyond Honour: A Historical Materialist Explanation of Honour-Related Violence*. Oxford: Oxford University Press.

King, A. J., Johnson, D. D., and van Vugt, M. (2009). "The Origins and Evolution of Leadership." *Current Biology*, 19, R911 — R916. doi: 10.1016/j.cub.2009.07.027

Kinzler, K. D., Shutts, K., Dejesus, J., and Spelke, E. S. (2009). "Accent Trumps Race in Guiding Children's Social Preferences." *Social Cognition*, 27 (4), 623–34. doi: 10.1521/soco.2009.27.4.623

Kipnis, A. B. (1997). *Producing Guanxi: Sentiment, Self, and Subculture in a North China Village*. Durham, N. C.: Duke University Press.

Kirch, P. V. (2010). *How Chiefs Became Kings: Divine Kingship and the Rise of Archaic States in Ancient Hawai'i*. Berkeley: University of California Press.

Kiyonari, T., Tanida, S., and Yamagishi, T. (2000). "Social Exchange and Reciprocity: Confusion or a Heuristic?" *Evolution and Human Behavior*, 21 (6), 411–27. doi: 10.1016/S1090-5138(00)00055-6

Klonoff, E. A., and Landrine, H. (1999). "Do Blacks Believe That HIV/AIDS Is a Government Conspiracy against Them?" *Preventive Medicine*, 28 (5), 451–57. doi: <http://dx.doi.org/10.1006/pmed.1999.0463>

Komdeur, J. (2001). "Mate Guarding in the Seychelles Warbler is Energetically Costly and Adjusted to Paternity Risk". *Proceedings of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 268 (1481), 2103–11.

Kosmin, B. (2011). *One Nation under God: Religion in Contemporary America*. New York: Three Rivers Press.

Kramer, S. N. (1961). *Mythologies of the Ancient World* (1st ed.). Garden City, N. Y.: Doubleday.

Krasnow, M. M., Cosmides, L., Pedersen, E. J., and Tooby, J. (2012). "What Are Punishment and Reputation For? *PLoS One*, 7 (9). P. e45662.

Krasnow, M. M., Delton, A. W., Cosmides, L., and Tooby, J. (2016). "Looking under the Hood of Third-Party Punishment Reveals Design for Personal Benefit." *Psychological Science*, 27 (3), 405–18.

Krasnow, M. M., Delton, A. W., Tooby, J., and Cosmides, L. (2013). "Meeting Now Suggests We Will Meet Again: Implications for Debates on the Evolution of Cooperation." *Nature Scientific Reports*, 3, 1747. doi: 10.1038/srep01747

Krebs, D., and Denton, K. (1997). "Social Illusions and Self-Deception: The Evolution of Biases in Person Perception." In J. A. Simpson, D. T. Kenrick, et al. (eds.), *Evolutionary Social Psychology*, pp. 21–48. Mahwah, N. J.: Lawrence Erlbaum.

Kropotkin, P. A. (1902). *Mutual Aid, a Factor of Evolution*. New York: McClure Phillips.

Kübler, S., Owenga, P., Reynolds, S. C., Rucina, S. M., and King, G. C. P. (2015). "Animal Movements in the Kenya Rift and Evidence for the Earliest Ambush Hunting by Hominins." *Scientific Reports*, 5, 14011. doi: 10.1038/srep14011

Kuhl, P. K., Stevens, E., Hayashi, A., Deguchi, T., Kiritani, S., and Iverson, P. (2006). "Infants Show a Facilitation Effect for Native Lan-



guage Phonetic Perception between 6 and 12 Months.” *Developmental Science*, 9 (2), F13 — F21. doi: 10.1111/j.1467-7687.2006.00468.x

Kuran, T. (1995). *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Kuran, T. (1998). “Ethnic Norms and Their Transformation through Reputational Cascades” [publisher’s URL]. *Journal of Legal Studies*, 27 (2), 623–59.

Kurzban, R., Descioli, P., and O’Brien, E. (2007). “Audience Effects on Moralistic Punishment.” *Evolution and Human Behavior*, 28 (2), 10.

Kurzban, R., McCabe, K., Smith, V. L., and Wilson, B. J. (2001). “Incremental Commitment and Reciprocity in a Real-Time Public Goods Game.” *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (12), 1662–73.

Kurzban, R., and Neuberg, S. (2005). “Managing Ingroup and Outgroup Relationships. In D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*, pp. 653–75. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Kurzban, R., Tooby, J., and Cosmides, L. (2001). “Can Race Be Erased? Coalitional Computation and Social Categorization.” *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 98 (26), 15387–92.

La Fontaine, J. S. (1998). *Speak of the Devil: Tales of Satanic Abuse in Contemporary England*. Cambridge: Cambridge University Press.

Labov, W. (1964). “Phonological Correlates of Social Stratification.” *American Anthropologist*, 66 (6, pt. 2), 164–76. doi: 10.1525/aa.1964.66.suppl\_3.02a00120

Lakoff, G. (1987). *Women, Fire and Dangerous Things*. Chicago: University of Chicago Press.

Lakoff, G., and Johnson, M. (1980). *Metaphors We Live By*. Chicago: University of Chicago Press.

Lal, D. (2010). *Reviving the Invisible Hand: The Case for Classical Liberalism in the Twenty-First Century*. Princeton: Princeton University Press.

Landes, D. S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor* (1st ed.). New York: W. W. Norton.

Langlois, J. H., Kalakanis, L., Rubenstein, A. J., Larson, A., Hallam, M., and Smoot, M. (2000). “Maxims or Myths of Beauty? A Meta-

Analytic and Theoretical Review." *Psychological Bulletin*, 126 (3), 390–423. doi: 10.1037/0033-2909.126.3.390

Laurence, J., and Vaisse, J. (2006). *Integrating Islam: Political and Religious Challenges in Contemporary France*. Washington, D. C.: Brookings Institution Press.

Le Roy Ladurie, E. (1975). "Famine Amenorrhoea (Seventeenth — Twentieth Centuries)." In R. Forster and O. Ranum (eds.), *Biology of Man in History*, pp. 163–78. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

LeBlanc, S. A., and Register, K. E. (2003). *Constant Battles: The Myth of the Peaceful, Noble Savage* (1st ed.). New York: St. Martin's Press.

Lee, A. Y., Bond, G. D., Russell, D. C., Tost, J., González, C., and Scarbrough, P. S. (2010). "Team Perceived Trustworthiness in a Complex Military Peacekeeping Simulation." *Military Psychology*, 22 (3), 237–61. doi: 10.1080/08995605.2010.492676

Lee, R. B. (1979). *The!Kung San: Men, Women, and Work in a Foraging Society*. Cambridge: Cambridge University Press.

Leeson, P. T., and Coyne, C. J. (2012). "Sassywood." *Journal of Comparative Economics*, 40, 608–20.

Leonardi, M., Gerbault, P., Thomas, M. G., and Burger, J. (2012). "The Evolution of Lactase Persistence in Europe: A Synthesis of Archaeological and Genetic Evidence." *International Dairy Journal*, 22 (2), 88–97. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.idairyj.2011.10.010>

Leslie, A. M. (1987). "Pretense and Representation: The Origins of 'Theory of Mind.'" *Psychological Review*, 94, 412–26.

Leslie, A. M. (1994). "ToMM, ToBy, and Agency: Core Architecture and Domain Specificity." In L. A. Hirschfeld and S. A. Gelman (eds.), *Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture*, pp. 119–148. New York: Cambridge University Press.

Leslie, A. M., Friedman, O., and German, T. P. (2004). "Core Mechanisms in 'Theory of Mind.'" *Trends in Cognitive Sciences*, 8 (12), 529–33.

Lev-Ari, S., and Keysar, B. (2010). "Why Don't We Believe Non-Native Speakers? The Influence of Accent on Credibility." *Journal*

of *Experimental Social Psychology*, 46 (6), 1093–1096. doi: 10.1016/j.jesp.2010.05.025

Levine, N. E., and Silk, J. B. (1997). “Why Polyandry Fails: Sources of Instability in Polyandrous Marriages.” *Current Anthropology*, 38 (3), 375–98. doi: 10.1086/204624

Levitt, S., and List, J. (2007). “What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World?” *Journal of Economic Perspectives*, 21 (2), 153–74.

Lewis, D. K. (1969). *Convention: a philosophical study*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Lewandowsky, S., Ecker, U. K. H., Seifert, C. M., Schwarz, N., and Cook, J. (2012). “Misinformation and Its Correction: Continued Influence and Successful Debiasing.” *Psychological Science in the Public Interest*, 13 (3), 106–31. doi: 10.1177/1529100612451018

Li, N. P., Bailey, J. M., Kenrick, D. T., and Linsenmeier, J. A. W. (2002). “The Necessities and Luxuries of Mate Preferences: Testing the Tradeoffs.” *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 947–55. doi: 10.1037/0022-3514.82.6.947

Licht, L. E. (1976). “Sexual Selection in Toads (*Bufo americanus*).” *Canadian Journal of Zoology*, 54 (8), 1277–84. doi: 10.1139/z76-145

Lieberman, D., Tooby, J., and Cosmides, L. (2007). “The Architecture of Human Kin Detection.” *Nature*, 445 (7129), 5.

Lieberman, M. D., Schreiber, D., and Ochsner, K. (2003). “Is Political Cognition Like Riding a Bicycle? How Cognitive Neuroscience Can Inform Research on Political Thinking.” *Political Psychology*, 24 (4), 681–704.

Lienard, P., Chevallier, C., Mascaro, O., Kiura, P., and Baumard, N. (2013). “Early understanding of merit in Turkana children.” *Journal of Cognition and Culture*, 13 (1), 57–66.

Liesen, L. T. (2008). “The Evolution of Gendered Political Behavior: Contributions from Feminist Evolutionists.” *Sex Roles*, 59 (7–8), 476–81. doi: 10.1007/s11199-008-9465-8

List, J. A. (2007). “On the Interpretation of Giving in Dictator Games.” *Journal of Political Economy*, 115 (3), 482–93.

Lloyd, G. E. R. (2007). *Cognitive Variations: Reflections on the Unity and Diversity of the Human Mind*. New York: Oxford University Press.

Loftus, E. F. (1993). "The Reality of Repressed Memories." *American Psychologist*, 48 (5), 518–37.

Loftus, E. F. (1997). "Creating Childhood Memories." *Applied Cognitive Psychology*, 11 (special issue), S75 — S86.

Loftus, E. F. (2005). "Planting Misinformation in the Human Mind: A 30-Year Investigation of the Malleability of Memory." *Learning and Memory*, 12 (4), 361–66.

Low, B. S. (2000). *Why Sex Matters: A Darwinian Look at Human Behavior*. Princeton: Princeton University Press.

Luft, A. (2015). "Toward a Dynamic Theory of Action at the Micro Level of Genocide: Killing, Desistance, and Saving in 1994 Rwanda." *Sociological Theory*, 33 (2), 148–72. doi: 10.1177/0735275115587721

Luhrmann, T. M. (2012). *When God Talks Back: Understanding the American Evangelical Relationship with God* (1st ed.). New York: Alfred A. Knopf.

Lumsden, C. J., and Wilson, E. O. (1981). *Genes, Minds and Culture*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Macfarlan, S. J., Walker, R. S., Flinn, M. V., and Chagnon, N. A. (2014). "Lethal Coalitionary Aggression and Long-Term Alliance Formation among Yanomamö Men." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111 (47), 16662–69. doi: 10.1073/pnas.1418639111

Mackay, C. (1841). *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*. London: Bentley.

Maeterlinck, M. (1930). *The Life of the Ant*. New York: John Day.

Major, B., Mendes, W. B., and Dovidio, J. F. (2013). "Intergroup Relations and Health Disparities: A Social Psychological Perspective." *Health Psychology*, 32 (5), 514–24.

Malinowski, B. (1929). *The Sexual Life of Savages in Northwestern Melanesia: An Ethnographic Account of Courtship, Marriage and Family Life among the Natives of Trobriand Islands, British New Guinea*. New York: Harcourt, Brace.

Mallart Guimerà, L. (1981). *Ni dos ni ventre: Religion, magie et sorcellerie Evuzok*. Paris: Société d'ethnographie.

Mallart Guimerà, L. (2003). *La forêt de nos ancêtres*. Tervuren, Belgium: Musée royal de l'Afrique centrale.

Mann, S. E. (1955). *Ancient Near Eastern Texts Relating to the Old Testament*. Princeton: Princeton University Press.

Marcus, G. E. (2013). *Political Psychology: Neuroscience, Genetics and Politics*. New York: Oxford University Press.

Markson, L., and Bloom, P. (1997). "Evidence against a Dedicated System for Word Learning in Children." *Nature*, 385 (6619), 813–15. doi: 10.1038/385813a0

Marlowe, F. (2000). "Paternal Investment and the Human Mating System." *Behavioural Processes*, 51 (1–3), 45–61.

Martin, L. H. (1987). *Hellenistic Religions: An Introduction*. Oxford: Oxford University Press.

Maryanski, A., and Turner, J. H. (1992). *The Social Cage: Human Nature and the Evolution of Society*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Mascaro, O., and Sperber, D. (2009). "The Moral, Epistemic, and Mindreading Components of Children's Vigilance Towards Deception". *Cognition*, 112 (3), 367–80.

Mather, C. (2005). "Accusations of Genital Theft: A Case from Northern Ghana." *Culture, Medicine and Psychiatry*, 29 (1), 33–52. doi: 10.1007/s11013-005-4622-9

Mauss, M. (1973 [1937]). "Techniques of the Body." *Economy and Society*, 2, 70–88.

Maynard Smith, J. (1964). "Group Selection and Kin Selection." *Nature*, 201 (4924), 1145–47.

Maynard Smith, J. (1982). *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge: Cambridge University Press.

Maynard Smith, J., and Harper, D. (2003). *Animal Signals* (1st ed.). New York: Oxford University Press.

McCabe, K. A., and Smith, V. L. (2001). "Goodwill Accounting and the Process of Exchange." In G. Gigerenzer and R. Selten (eds.), *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, pp. 319–40. Cambridge, Mass.: MIT Press.

McCaffree, K. (2017). *The Secular Landscape: The Decline of Religion in America*. New York: Palgrave Macmillan.

McCauley, R. N. (2011). *Why Religion Is Natural and Science Is Not*. Oxford: Oxford University Press.

McCauley, R. N., and Lawson, E. T. (1984). "Functionalism Reconsidered." *History of Religions*, 23, 372–81.

McCauley, R. N., and Lawson, E. T. (2002). *Bringing Ritual to Mind: Psychological Foundations of Cultural Forms*. Cambridge: Cambridge University Press.

McCloskey, D. N. (2006). *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. Chicago: University of Chicago Press.

McDermott, R. (2004). *Political Psychology in International Relations*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

McDermott, R. (2011). "Hormones and Politics." In P. K. Hatemi and R. McDermott (eds.), *Man Is by Nature a Political Animal*, pp. 247–60. Chicago: University of Chicago Press.

McDonald, M., Navarrete, C. D., and van Vugt, M. (2012). "Evolution and the Psychology of Intergroup Conflict: The Male Warrior Hypothesis." *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 367, 670–79. doi: 10.1098/rstb.2011.0301

McGarty, C., Yzerbyt, V. Y., and Spears, R. (2002). *Stereotypes as Explanations: The Formation of Meaningful Beliefs about Social Groups*. New York: Cambridge University Press.

Medina, L. F. (2007). *A Unified Theory of Collective Action and Social Change*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Mendes, W. B., Blascovich, J., Lickel, B., and Hunter, S. (2002). "Challenge and Threat during Social Interaction with White and Black Men." *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28 (7), 939–52. doi: 10.1177/01461720028007007

Mendle, J., Harden, K. P., Turkheimer, E., Van Hulle, C. A., D'Onofrio, B. M., Brooks-Gunn, J., Rodgers, J. L., Emery, R. E., Lahey, B. B. (2009). "Associations between Father Absence and Age of First Sexual Intercourse." *Child Development*, 80 (5), 1463–80. doi: 10.1111/j.1467-8624.2009.01345.x

Mercier, H. (2017). "How Gullible Are We? A Review of the Evidence From Psychology and Social Science." *Review of General Psychology*, 21 (2), 103. doi: dx.doi.org/10.1037/gpr0000111

Mercier, H., and Sperber, D. (2011). "Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory." *Behavioral and Brain Sciences*, 34 (2), 57–74. doi: 10.1017/S0140525X10000968

Mercier, H., and Sperber, D. (2017). *The Enigma of Reason*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Mernissi, F. (1987). *Beyond the Veil: Male-Female Dynamics in Modern Muslim Society*. Bloomington: Indiana University Press.

Merton, R. K. (1996). *On Social Structure and Science*. Chicago: University of Chicago Press.

Mesnick, S. L. (1997). "Sexual Alliances: Evidence and Evolutionary Implications." In P. Gowaty (ed.), *Feminism and Evolutionary Biology*, pp. 207–60. Dordrecht: Springer.

Miklósi, A., Polgárdi, R., Topál, J., and Csányi, V. (1998). "Use of Experimenter-Given Cues in Dogs." *Animal Cognition*, 1, 113–22.

Milinski, M., Semmann, D., and Krambeck, H. J. (2002). "Reputation Helps Solve the 'Tragedy of the Commons.'" *Nature*, 415 (6870), 424–26.

Miller, G. F., and Todd, P. M. (1998). "Mate Choice Turns Cognitive." *Trends in Cognitive Sciences*, 2 (5), 190–98. doi: 10.1016/S1364-6613 (98) 01169-3

Miner, E. J., Shackelford, T. K., and Starratt, V. G. (2009). "Mate Value of Romantic Partners Predicts Men's Partner-Directed Verbal Insults." *Personality and Individual Differences*, 46 (2), 135–39. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2008.09.015>

Mitchell, R. (1986). "A Framework for Discussing Deception." In R. Mitchell and N. Thompson (eds.), *Deception: Perspectives on Human and Nonhuman Deceit*, pp. 3–40. Albany: SUNY Press.

Mokyr, J. (1992). *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. Oxford: Oxford University Press.

Moon, C., Lagercrantz, H., and Kuhl, P. K. (2013). "Language Experienced in Utero Affects Vowel Perception after Birth: A Two-Country Study." *Acta Paediatrica*, 102 (2), 156–60. doi: 10.1111/apa.12098

Morin, O. (2016). *How Traditions Live and Die*. Oxford: Oxford University Press.

Morris, I. (2006). "The Growth of Greek Cities in the First Millennium BC." In G. Storwey (ed.), *Urbanism in the Preindustrial World: Cross-Cultural Approaches*, pp. 26–51. Tuscaloosa: University of Alabama Press.

Morris, I. (2013). *The Measure of Civilization: How Social Development Decides the Fate of Nations*. Princeton: Princeton University Press.

Mueller, J. E. (2004). *The Remnants of War*. Ithaca: Cornell University Press.

Munger, M. C. (2010). "Endless Forms Most Beautiful and Most Wonderful: Elinor Ostrom and the Diversity of Institutions." *Public Choice*, 143 (3–4), 263–68. doi: <http://link.springer.com/journal/volumesAndIssues/11127>

Munger, M. C. (2015). *Choosing in Groups: Analytical Politics Revisited*. Cambridge: Cambridge University Press.

Musolino, J. (2015). *The Soul Fallacy: What Science Shows We Gain from Letting Go of Our Soul Beliefs*. New York: Prometheus Books.

Nagell, K., Olguin, R. S., and Tomasello, M. (1993). "Processes of Social Learning in the Tool use of Chimpanzees (Pan troglodytes) and Human Children (Homo sapiens)." *Journal of Comparative Psychology*, 107 (2), 174.

Needham, R. (1971). "Remarks on the Analysis of Kinship and Marriage." In R. Needham (ed.), *Rethinking Kinship and Marriage*, pp. 1–33. London: Tavistock.

Needham, R. (1972). *Belief, Language, and Experience*. Chicago: University of Chicago Press.

Nell, V. (2006). "Cruelty's Rewards: The Gratification of Perpetrators and Spectators." *Behavioral and Brain Sciences*, 29, 211–57.

Nereid, C. T. (2011). "Kemalism on the Catwalk: The Turkish Hat Law of 1925." *Journal of Social History*, 44 (3), 707–28.

Nesdale, D., and Rooney, R. (1996). "Evaluations and Stereotyping of Accented Speakers by Pre-Adolescent Children." *Journal of Language and Social Psychology*, 15 (2), 133–54. doi: 10.1177/0261927X960152002

Nettle, D. (2010). "Dying Young and Living Fast: Variation In Life History across English Neighborhoods." *Behavioral Ecology*, 21 (2), 387–95.

Nettle, D., Coall, D. A., and Dickins, T. E. (2011). "Early-Life Conditions and Age at First Pregnancy in British Women." *Proceedings: Biological Sciences/The Royal Society*, 278 (1712), 1721–27. doi: 10.1098/rspb.2010.1726



Nettle, D., Colléony, A., and Cockerill, M. (2011). "Variation in Cooperative Behaviour within a Single City." *PLoS One*, 6 (10), e26922.

Nettle, D., Grace, J. B., Choisy, M., Cornell, H. V., Guégan, J. F., and Hochberg, M. E. (2007). "Cultural Diversity, Economic Development and Societal Instability." *PLoS One*, 2 (9), e929.

Neuberg, S. L., Kenrick, D. T., and Schaller, M. (2010). "Evolutionary Social Psychology." In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, and G. Lindzey (eds.), *Handbook of Social psychology*, vol. 2 (5th ed.), pp. 761–96. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Neuberg, S. L., Kenrick, D. T., and Schaller, M. (2011). "Human Threat Management Systems: Self-Protection and Disease Avoidance." *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 35 (4), 1042–51. doi: 10.1016/j.neubiorev.2010.08.011

Nietzsche, F. (1882). *Die fröhliche Wissenschaft*. Leipzig: Fritzsche.

Nietzsche, F. (1980 [1901]). *Der Wille zur Macht: Versuch einer Umwertung aller Werte* (12th ed.). Stuttgart: Kröner.

Noë, R., and Hammerstein, P. (1994). "Biological Markets: Supply and Demand Determine the Effect of Partner Choice in Cooperation, Mutualism and Mating." *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 35 (1), 1–11. doi: 10.1007/bf00167053

Noë, R., van Schaik, C., and Van Hooff, J. (1991). "The Market Effect: An Explanation for Pay-Off Asymmetries among Collaborating Animals." *Ethology*, 87 (1–2), 97–118.

Noles, N. S., and Keil, F. (2011). "Exploring Ownership in a Developmental Context." In H. H. Ross and O. Friedman (eds.), *Origins of Ownership of Property: New Directions for Child and Adolescent Development*, vol. 132, pp. 91–103. New York: Wiley.

Norenzayan, A., and Shariff, A. F. (2008). "The Origin and Evolution of Religious Prosociality." *Science*, 322, 58–61.

Norwich, J. J. (1989). *Byzantium: The Early Centuries*. New York: Knopf.

Nozick, R. (1974). *Anarchy, State, and Utopia*. New York: Basic Books.

Offit, P. A. (2011). *Deadly Choices: How the Anti-Vaccine Movement Threatens Us All*. New York: Basic Books.

Öhman, A., Flykt, A., and Esteves, F. (2001). "Emotion Drives Attention: Detecting the Snake in the Grass." *Journal of Experimental Psychology: General*, 130 (3), 466–78.

Öhman, A., and Mineka, S. (2001). "Fears, Phobias, and Preparedness: Toward an Evolved Module of Fear and Fear Learning." *Psychological Review*, 108 (3), 483–522.

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Onishi, K. H., and Baillargeon, R. (2005). "Do 15-Month-Old Infants Understand False Beliefs?" *Science*, 308 (5719), 255.

Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press.

Otto, R. (1920). *Das Heilige* (4th ed.). Breslau: Trewendt und Granier.

Oxley, D. R., Smith, K. B., Alford, J. R., Hibbing, M. V., Miller, J. L., Scalora, M., Hatemi, P. K., Hibbing, J. R. (2008). "Political Attitudes Vary with Physiological Traits." *Science*, 321 (5896), 1667–70.

Padoa-Schioppa, C., and Assad, J. A. (2006). "Neurons in the Orbitofrontal Cortex Encode Economic Value." *Nature*, 441 (7090), 223–26. doi: [http://www.nature.com/nature/journal/v441/n7090/suppinfo/nature04676\\_S1.html](http://www.nature.com/nature/journal/v441/n7090/suppinfo/nature04676_S1.html)

Page-Gould, E., Mendoza-Denton, R., and Tropp, L. R. (2008). "With a Little Help from My Cross-Group Friend: Reducing Anxiety in Intergroup Contexts through Cross-Group Friendship." *Journal of Personality and Social Psychology*, 95 (5), 1080–94.

Paladino, M.-P., and Castelli, L. (2008). "On the Immediate Consequences of Intergroup Categorization: Activation of Approach and Avoidance Motor Behavior toward Ingroup and Outgroup Members." *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34 (6), 755–68. doi: 10.1177/0146167208315155

Payne, B. K. (2001). "Prejudice and Perception: The Role of Automatic and Controlled Processes in Misperceiving a Weapon." *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (2), 181–92. doi: 10.1037/0022-3514.81.2.181

Payne, B. K., Lambert, A. J., and Jacoby, L. L. (2002). "Best Laid Plans: Effects of Goals on Accessibility Bias and Cognitive Control in Race-Based Misperceptions of Weapons." *Journal of Experimental Social Psychology*, 38 (4), 384–96. doi: 10.1016/S0022-1031 (02) 00006-9

Pelphrey, K. A., Morris, J. P., and McCarthy, G. (2005). "Neural Basis of Eye Gaze Processing Deficits in Autism." *Brain: A Journal of Neurology*, 128 (5), 1038–48.

Perrett, D. I., Burt, D. M., Penton-Voak, I. S., Lee, K. J., Rowland, D. A., and Edwards, R. (1999). "Symmetry and Human Facial Attractiveness." *Evolution and Human Behavior*, 20 (5), 295–07.

Peters, E. L. (1978). "The Status of Women in Four Middle East Communities." In Beck, L., and N. Kiddie (eds.), *Women in the Muslim world*, pp. 311–50. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Pettigrew, T. F., and Tropp, L. R. (2008). "How Does Intergroup Contact Reduce Prejudice? Meta-Analytic Tests of Three Mediators." *European Journal of Social Psychology*, 38 (6), 922–34.

Pettit, P. (2003). "Groups with Minds of Their Own." In F. Schmitt (ed.), *Socializing Metaphysics: The Nature of Social Reality*, pp. 167–93. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.

Pew Research Center (2013). "The World's Muslims: Religion, Politics and Society." In *Pew Research Center's Forum on Religion and Public Life*, pp. 226–237. Washington, D. C.: Pew Research Center.

Piaget, J. (1932). *The Moral Judgment of the Child*. London: Routledge and Kegan Paul.

Piazza, J., and Bering, J. (2008). "Concerns about Reputation Via Gossip Promote Generous Allocations in an Economic Game." *Evolution and Human Behavior*, 29 (3), 172–78.

Pickrell, J. K., Coop, G., Novembre, J., Kudaravalli, S., Li, J. Z., Absher, D., Srinivasan, B. S., Barsh, G. S., Myers, R. M., Feldman, M. W., Pritchard, J. K. (2009). "Signals of Recent Positive Selection in a Worldwide Sample of Human Populations." *Genome Research*, 19 (5), 826–37. doi: 10.1101/gr.087577.108

Pietraszewski, D. (2013). "What Is Group Psychology? Adaptations for Mapping Shared Intentional Stances." In M. R. Banaji, S. A. Gel-

man, M. R. Banaji, and S. A. Gelman (eds.), *Navigating the Social World: What Infants, Children, and Other Species Can Teach Us*, pp. 253–57. New York: Oxford University Press.

Pietraszewski, D., Cosmides, L., and Tooby, J. (2014). “The Content of Our Cooperation, Not the Color of Our Skin: An Alliance Detection System Regulates Categorization by Coalition and Race, but Not Sex.” *PLoS One*, 9 (2), 1–19. doi: 10.1371/journal.pone.0088534

Pietraszewski, D., Curry, O. S., Petersen, M. B., Cosmides, L., and Tooby, J. (2015). “Constituents of Political Cognition: Race, Party Politics, and the Alliance Detection System.” *Cognition*, 140, 24–39. doi: 10.1016/j.cognition.2015.03.007

Pike, S. M. (2012). *New Age and Neopagan Religions in America*. New York: Columbia University Press.

Pinker, S. (1984). *Language Learnability and Language Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Pinker, S. (1989). *Learnability and Cognition: The Acquisition of Argument Structure*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Plott, C. R. (1974). *On Game Solutions and Revealed Preference Theory Social Science Working Papers, California Institute of Technology*. (Vol. 35). Pasadena, CA: California Institute of Technology.

Polanyi, K. (2001 [1957]). “The Economy as Instituted Process.” In M. Granovetter and R. Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press.

Porta, D. (2008). Research on Social Movements and Political Violence. *Qualitative Sociology*, 31 (3), 221–230.

Posner, E. A. (2000). *Law and social norms*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Posner, R. A. (1980). A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law. *Journal of Law and Economics*, 23 (1), 1–53.

Posner, R. A. (2001). “A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law.” In F. Parisi (ed.), *The Collected Essays of Richard A. Posner*, vol. 2. The Economics of Private Law, pp. 3–55. Northampton, Mass.: Elgar.

Povinelli, D. J. (2003). “Folk physics for apes: the chimpanzee’s theory of how the world works.” *Human Development*, 46, 161–168.

Povinelli, D. J., and Eddy, T. J. (1996). "Chimpanzees: Joint visual attention." *Psychological Science*, 7 (3), 129–135.

Pratto, F., and John, O. P. (1991). "Automatic vigilance: The attention-grabbing power of negative social information." *Journal of Personality and Social Psychology*, 61 (3), 380–391.

Price, M. E. (2005). "Punitive sentiment among the Shuar and in industrialized societies: Cross-cultural similarities." *Evolution and Human Behavior*, 26 (3), 279–287. doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2004.08.009

Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York, NY: Simon and Schuster.

Putnam, R. D. (2007). "E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century", The 2006 Johan Skytte Prize Lecture. *Scandinavian Political Studies*, 30 (2), 137–174.

Putnam, R. D. (ed.). (2002). *Democracies in flux: the evolution of social capital in contemporary society*. New York: Oxford University Press.

Putnam, R. D. (2010). *American Grace: How Religion Divides and Unites Us*. New York: Simon and Schuster.

Puts, D. A. (2005). "Mating Context and Menstrual Phase Affect Women's Preference for Male Voice Pitch." *Evolution and Human Behavior*, 31, 157–175.

Quigley, D. (1993). *The Interpretation of Caste*. Oxford, New York: Clarendon Press, Oxford University Press.

Quigley, D. (2005). *The Character of Kingship* (English ed.). Oxford; New York: Berg.

Quinlan, R. J. (2003). "Father Absence, Parental Care, and Female Reproductive Development." *Evolution and Human Behavior*, 24 (6), 376–390.

Quinlan, R. J., Quinlan, M. B., and Flinn, M. V. (2003). "Parental Investment and Age at Weaning in a Caribbean Village." *Evolution and Human Behavior*, 24 (1), 1–16.

Rabbie, J., Schot, J., and Visser, L. (1989). "Social Identity Theory: A Conceptual Critique from the Perspective of a Behavioural Interaction Model." *European Journal of Social Psychology*, 19, 171–202.

Rachman, S. (1977). "The conditioning theory of fear-acquisition: A critical examination." *Behaviour Research and Therapy*, 15 (5), 375–387. doi: 10.1016/0005-7967(77)90041-9

Rakoczy, H., and Schmidt, M. F. H. (2013). "The early ontogeny of social norms." *Child Development Perspectives*, 7 (1), 17–21. doi: 10.1111/cdep.12010

Rakoczy, H., Warneken, F., and Tomasello, M. (2008). "The sources of normativity: Young children's awareness of the normative structure of games." *Developmental Psychology*, 44 (3), 875–881. doi: 10.1037/0012-1649.44.3.87510.1037/0012-1649.44.3.875.supp (Supplemental)

Ramble, C. (2008). *The Navel of the Demoness. Tibetan Buddhism and Civil Religion in Highland Nepal*. Oxford: Oxford University Press.

Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.

Read, L. E., Reed, L. W., Ebeling, R. M., and Friedman, M. (2009). *I, Pencil*. Atlanta: Foundation for Economic Education.

Renfrew, C. (1969). "Trade and Culture Process in European Pre-history." *Current Anthropology*, 10 (2–3), 151–69.

Rhodes, G., Proffitt, F., Grady, J. M., and Sumich, A. (1998). "Facial Symmetry and the Perception of Beauty." *Psychonomic Bulletin and Review*, 5 (4), 659–69.

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy, and Taxation*. London: John Murray at John M'Creery's Printers.

Richerson, P. J., and Boyd, R. (2005). *Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*. Chicago: University of Chicago Press.

Ridley, M. (1996). *The Origins of Virtue: Human Instincts and the Evolution of Cooperation*. New York: Penguin Books.

Ridley, M. (2010). *The Rational Optimist: How Prosperity Evolves* (1st U. S. ed.). New York: Harper.

Roemer, J. E. (1996). *Theories of Distributive Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Roff, D. A. (2007). "Contributions of Genomics to Life-History Theory." *Nature Reviews Genetics*, 8 (2), 116–25.

Rosenberg, A. (1980). *Sociobiology and the Preemption of Social Science*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Rosenblum, L. A., and Paully, G. S. (1984). "The Effects of Varying Environmental Demands on Maternal and Infant Behavior." *Child Development*, 55 (1), 305. doi: 10.1111/1467-8624.ep7405592

Ross, L., Greene, D., and House, P. (1977). "The False Consensus Effect: An Egocentric Bias in Social Perception and Attribution Processes." *Journal of Experimental Social Psychology*, 13 (3), 279–301.

Rotberg, R. (1999). "Social Capital and Political Culture in Africa, America, Australasia, and Europe." *Journal of Interdisciplinary History*, 29 (3), 339–56.

Roth, I. (2007). *Imaginative Minds*. Oxford: New York.

Rothbart, M., and Taylor, M. (1990). "Category Labels and Social Reality: Do We View Social Categories as Natural Kinds?" In K. F. G. Semin (ed.), *Language and Social Cognition*, pp. 11–36. London: Sage.

Rothschild, L. S. (2001). *Psychological Essentialism: Social Categories, and the Impact of Prejudice*. New York: New School For Social Research.

Rousseau, J.-J. (1984 [1755]). *A Discourse on Inequality* [trans. M. Cranston]. Harmondsworth, England: Penguin.

Rousseau, J. J. (1762). *Du contrat social*. Chicoutimi, Québec: Les classiques en sciences sociales.

Rowe, D. C. (2002). "On Genetic Variation in Menarche and Age at First Sexual Intercourse: A Critique of the Belsky-Draper Hypothesis." *Evolution and Human Behavior*, 23 (5), 365–72. doi: 10.1016/S1090-5138 (02) 00102-2

Rozin, P., Millman, L., and Nemeroff, C. (1986). "Operation of the Laws of Sympathetic Magic in Disgust and Other Domains." *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (4), 703–12.

Rozin, P., and Royzman, E. B. (2001). "Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion." *Personality and Social Psychology Review*, 5 (4), 296–320. doi: 10.1207/S15327957PSPR0504\_2

Rubin, P. H. (2002). *Darwinian Politics: The Evolutionary Origin of Freedom*. New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press.

Rubin, P. H. (2013). *Emporiophobia (Fear of Markets): Cooperation or Competition?* New York: Technology Policy Institute.

Ryan, M. J., and Guerra, M. A. (2014). "The Mechanism of Sound Production in Túngara Frogs and Its Role in Sexual Selection and Speciation." *Current Opinion in Neurobiology*, 28, 54–59. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.conb.2014.06.008>

Saad, G. (2012). *The Evolutionary Bases of Consumption*. Mahwah, N. J.: Lawrence Erlbaum Associates.

Saler, B., Ziegler, C. A., and Moore, C. B. (1997). *UFO Crash at Roswell: The Genesis of a Modern Myth*. Washington, D. C.: Smithsonian Institution.

Sanderson, S. K. (2014). *Human Nature and the Evolution of Society*. Boulder, CO: Westview Press.

Santos, L. R., and Platt, M. L. (2014). "Evolutionary Anthropological Insights into Neuroeconomics: What Non-Human Primates Can Tell Us about Human Decision-Making Strategies." In E. Fehr and P. W. Glimcher (eds.), *Neuroeconomics* (2nd ed.), pp. 109–22. San Diego: Academic Press.

Sarkissian, H., Chatterjee, A., De Brigard, F., Knobe, J., Nichols, S., and Sirker, S. (2010). "Is Belief in Free Will a Cultural Universal?" *Mind and Language*, 25 (3), 346–58. doi: [10.1111/j.1468-0017.2010.01393.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0017.2010.01393.x)

Scheidel, W., and Friesen, S. J. (2009). "The Size of the Economy and the Distribution of Income in the Roman Empire." *Journal of Roman Studies*, 99, 61–91.

Schelling, T. C. (1971). "Dynamic Models of Segregation." *Journal of Mathematical Sociology*, 1, 143–86.

Schelling, T. C. (1978). *Micromotives and Macrobehavior* (1st ed.). New York: W. W. Norton.

Schmitt, D. P. (2003). "Universal Sex Differences in the Desire for Sexual Variety: Tests from 52 Nations, 6 Continents, and 13 Islands." *Journal of Personality and Social Psychology*, 85 (1), 85–104. doi: [10.1037/0022-3514.85.1.85](https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.1.85)

Scott-Phillips, T. C. (2008). "Defining Biological Communication." *Journal of Evolutionary Biology*, 21 (2), 387–95. doi: [10.1111/j.1420-9101.2007.01497.x](https://doi.org/10.1111/j.1420-9101.2007.01497.x)

Scribner, R. (1990). "Politics and the Institutionalisation of Reform in Germany." In G. Elton (ed.), *The New Cambridge Modern History*,



vol. 2: The Reformation, pp. 172–97. Cambridge: Cambridge University Press.

Seabright, P. (2010). *The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life*. Princeton: Princeton University Press.

Seabright, P. (2012). *The War of the Sexes: How Conflict and Cooperation Have Shaped Men and Women from Prehistory to the Present*. Princeton: Princeton University Press.

Searcy, W. A., and Nowicki, S. (2010). *The Evolution of Animal Communication: Reliability and Deception in Signaling Systems*. Princeton: Princeton University Press.

Sears, D. O., Huddy, L., and Jervis, R. (2003). *Oxford Handbook of Political Psychology*. New York: Oxford University Press.

Sell, A. (2011). “The Recalibrational Theory and Violent Anger.” *Aggression and Violent Behavior*, 16 (5), 381–89. doi: 10.1016/j.avb.2011.04.013

Sell, A., Tooby, J., and Cosmides, L. (2009). “Formidability and the Logic of Human Anger.” *PNAS Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106 (35), 15073–78. doi: 10.1073/pnas.0904312106

Sellars, W. (1963 [1991]). *Science, Perception and Reality*. London: Routledge and Kegan Paul and the Humanities Press.

Sen, A. K. (2009). *The Idea of Social Justice*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.

Service, E. R. (1965). *Primitive Social Organization: An Evolutionary Perspective*. New York: Random House.

Setchell, J. M., Charpentier, M., and Wickings, E. J. (2005). “Mate Guarding and Paternity in Mandrills: Factors Influencing Alpha Male Monopoly.” *Animal Behaviour*, 70 (5), 1105–20. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.anbehav.2005.02.021>

Seyfarth, R. M., and Cheney, D. L. (2003). “Signalers and Receivers in Animal Communication.” *Annual Review of Psychology*, 54, 145–73.

Sharer, R. J., and Traxler, L. P. (2006). *The Ancient Maya*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Sharf, R. H. (1998). “Experience.” In M. C. Taylor (ed.), *Critical Terms in Religious Studies*, pp. 94–116. Chicago: University of Chicago Press.

Sharf, R. H. (2000). "The Rhetoric of Experience and the Study of Religion." *Journal of Consciousness Studies*, 7 (11–12), 267–87.

Shariff, A. F., and Norenzayan, A. (2011). "Mean Gods Make Good People: Different Views of God Predict Cheating Behavior." *International Journal for the Psychology of Religion*, 21 (2), 85–96. doi: 10.1080/10508619.2011.556990

Sheehy, P. (2012). *The Reality of Social Groups*. London: Routledge.

Sidanius, J., and Pratto, F. (1999). *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Oppression and Hierarchy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sidanius, J., and Veniegas, R. C. (2000). "Gender and Race Discrimination: The Interactive Nature of Disadvantage." In S. Oskamp et al. (eds.), *Reducing Prejudice and Discrimination*, pp. 47–69. Mahwah, N. J.: Lawrence Erlbaum.

Slingerland, E. G. (2007). *Effortless Action: Wu-Wei as Conceptual Metaphor and Spiritual Ideal in Early China*. New York: Oxford University Press.

Slingerland, E. G. (2008). *What Science Offers the Humanities: Integrating Body and Culture*. New York: Cambridge University Press.

Slingerland, E. G., and Collard, M. (2012). *Creating Consilience: Integrating the Sciences and the Humanities*. New York: Oxford University Press.

Slone, D. J. (2004). *Theological Incorrectness: Why Religious People Believe What They Shouldn't*. Oxford: Oxford University Press.

Smith, A. (1767). *The theory of moral sentiments. To which is added a dissertation on the origin of languages* (3rd ed.). London: Printed for A. Millar, A. Kincaid and J. Bell in Edinburgh; and sold by T. Cadell.

Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London: Printed for W Strahan and T Cadell, in the Strand, London.

Smith, A. D. (1987). *The Ethnic Origins of Nations*. Oxford: Basil Blackwell.

Smith, A. G. (2008). "The Implicit Motives of Terrorist Groups: How the Needs for Affiliation and Power Translate into Death and Destruction." *Political Psychology*, 29 (1), 55–75.

Smith, E. A. (1998). "Is Tibetan Polyandry Adaptive? Methodological and Metatheoretical Analyses." *Human Nature*, 9 (3), 225–61.

Smith, R. M. (2003). *Stories of Peoplehood: The Politics and Morals of Political Membership*. Cambridge: Cambridge University Press.

Smith, V. L. (1976). "Experimental Economics: Induced Value Theory." *American Economic Review*, 66 (2), 274–79.

Smuts, B. B. (1995). "The Evolutionary Origins of Patriarchy." *Human Nature*, 6 (1), 1–32.

Sokol, S. (2011). "Beit Shemesh Goes to the Streets." *Jerusalem Post*, Features Section, p. 7.

Sola, C., and Tongiorgi, P. (1996). "The Effect of Salinity on the Chemotaxis of Glass Eels, *Anguilla*, to Organic Earthy and Green Odorants." *Environmental Biology of Fishes*, 47 (2), 213–18. doi: 10.1007/BF00005045

Solove, D. J. (2007). *The Future of Reputation: Gossip, Rumor, and Privacy on the Internet*. New Haven: Yale University Press.

Somit, A., & Peterson, S. A. (1997). *Darwinism, dominance, and democracy: the biological bases of authoritarianism*. Westport, Conn.: Praeger.

Sorabji, C. (2006). "Managing Memories in Post-War Sarajevo: Individuals, Bad Memories, and New Wars." *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 12 (1), 1–18. doi: 10.1111/j.1467-9655.2006.00278.x

Sowell, T. (2007). *A Conflict of Visions: Ideological Origins of Political Struggles*. New York: Basic Books.

Sowell, T. (2011). *Economic Facts and Fallacies* (2nd ed.). New York: Basic Books.

Spelke, E. S. (1990). "Principles of Object Perception." *Cognitive Science*, 14, 29–56.

Spelke, E. S. (2000). "Core Knowledge." *American Psychologist*, 55 (11), 1233–43.

Spelke, E. S., and Kinzler, K. D. (2007). "Core knowledge." *Developmental Science*, 10 (1), 89–96.

Sperber, D. (1997). "Intuitive and Reflective Beliefs." *Mind and Language*, 12 (1), 17.

Sperber, D. (2000a). "Metarepresentation in an Evolutionary Perspective." In D. Sperber (ed.), *Metarepresentations: A Multidisciplinary Perspective*, pp. 3–16. Oxford: Oxford University Press.

Sperber, D. (2000b). "An Objection to the Memetic Approach to Culture." In R. Aunger (ed.), *Darwinizing Culture: The Status of Memetics as a Science*, pp. 163–73. Oxford: Oxford University Press.

Sperber, D. (2002). "In Defense of Massive Modularity." In E. Dupoux (ed.), *Language, Brain and Cognitive Development: Essays in Honor of Jacques Mehler*, pp. 47–57. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Sperber, D., and Baumard, N. (2012). "Moral Reputation: An Evolutionary and Cognitive Perspective." *Mind and Language*, 27 (5), 495–518. doi: 10.1111/mila.12000

Sperber, D., and Claidière, N. (2006). "Why Modeling Cultural Evolution Is Still Such a Challenge." *Biological Theory*, 1 (1), 20–22.

Sperber, D., Clément, F., Heintz, C., Mascaro, O., Mercier, H., Origi, G., and Wilson, D. (2010). "Epistemic Vigilance." *Mind and Language*, 25 (4), 359–93. doi: 10.1111/j.1468-0017.2010.01394.x

Sperber, D., and Wilson, D. (1986). *Relevance. Communication and Cognition*. New York: Academic Press.

Sperber, D., and Wilson, D. (1995). *Relevance: Communication and Cognition* (2nd ed.). Oxford: Blackwell.

Sprecher, S., Sullivan, Q., and Hatfield, E. (1994). "Mate Selection Preferences: Gender Differences Examined in a National Sample." *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (6), 1074–80. doi: 10.1037/0022-3514.66.6.1074

Stark, R. (2003). "Upper Class Asceticism: Social Origins of Ascetic Movements and Medieval Saints." *Review of Religious Research*, 41, 5–19.

Stearns, S. C. (1992). *The Evolution of Life Histories*. Oxford: Oxford University Press.

Stearns, S. C., Allal, N., and Mace, R. (2008). "Life History Theory and Human Development." In C. Crawford, D. Krebs, C. Crawford, and D. Krebs (eds.), *Foundations of Evolutionary Psychology*, pp. 47–69. New York: Taylor and Francis/Lawrence Erlbaum.

Stepanoff, C. (2014). *Chamanisme, rituel et cognition chez les Touvas de Sibérie du Sud*. Paris: Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.

Stewart, J. J. (2014). "Muslim-Buddhist Conflict in Contemporary Sri Lanka." *South Asia Research*, 34 (3), 241–60.

Stocking, G. W. (1984). *Functionalism Historicized: Essays on British Social Anthropology*. Madison: University of Wisconsin Press.

Stubbersfield, J. M., Tehrani, J. J., and Flynn, E. G. (2014). "Serial Killers, Spiders and Cybersex: Social and Survival Information Bias in the Transmission of Urban Legends." *British Journal of Psychology*, 106 (2): 288–307. doi: 10.1111/bjop.12073

Sugiyama, L. (1996). "In Search of the Adapted Mind: Cross-Cultural Evidence for Human Cognitive Adaptations among the Shiwiar of Ecuador and the Yora of Peru." Ph.D. dissertation, University of California, Santa Barbara, Calif.

Sulikowski, U. (1993). "Eating the Flesh, Eating the Soul: Reflections on Politics, Sorcery and Vodun in Contemporary Benin." In J.-P. Chrétien (ed.), *L'invention religieuse en Afrique: Histoire et religion en Afrique noire*, pp. 387–402. Paris: Karthala.

Surian, L., Caldi, S., and Sperber, D. (2007). "Attribution of Beliefs by 13-Month-Old Infants." *Psychological Science*, 18 (7), 580–86.

Sussman, N. M., and Rosenfeld, H. M. (1982). "Influence of Culture, Language, and Sex on Conversational Distance." *Journal of Personality and Social Psychology*, 42 (1), 66–74. doi: 10.1037/0022-3514.42.1.66

Symons, D. (1979). *The Evolution of Human Sexuality*. New York: Oxford University Press.

Symons, D. (1992). "On the Use and Misuse of Darwinism in the Study of Human Behavior." In J. H. Barkow, L. Cosmides, and J. Tooby (eds.), *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, pp. 137–59. New York: Oxford University Press.

Szechtman, H., and Woody, E. (2004). "Obsessive-Compulsive Disorder as a Disturbance of Security Motivation." *Psychological Review*, 111 (1), 111–27.

Tajfel, H. (1970). "Experiments in Inter-Group Discrimination." *Scientific American*, 223, 96–102.

Tajfel, H., Billig, M., and Bundy, R. (1971). "Social Categorization and Intergroup Behaviour." *European Journal of Social Psychology*, 1, 149–78.

Talmy, L. (1988). "Force Dynamics in Language and Cognition." *Cognitive Science*, 12 (1), 49–100. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/0364-0213\(88\)90008-0](http://dx.doi.org/10.1016/0364-0213(88)90008-0)

Talmy, L. (2000). *Toward a Cognitive Semantics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Tambiah, S. J. (1992). *Buddhism Betrayed? Religion, Politics, and Violence in Sri Lanka*. Chicago: University of Chicago Press.

Tarde, G. (1903). *The Laws of Imitation*. New York: Henry Holt.

Taves, A. (2009). *Religious Experience Reconsidered: A Building-Block Approach to the Study of Religion and Other Special Things*. Princeton: Princeton University Press.

Taylor, C. C. (1999). *Sacrifice as Terror: The Rwandan Genocide of 1994*. Oxford: New York.

Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., and Bonoma, T. V. (1971). "Cognitive Dissonance: Private Ratiocination or Public Spectacle?" *American Psychologist*, 26 (8), 685–95. doi: [10.1037/h0032110](http://dx.doi.org/10.1037/h0032110)

Tetlock, P. E., and Goldgeier, J. M. (2000). "Human Nature and World Politics: Cognition, Identity, and Influence." *International Journal of Psychology*, 35 (2), 87–96. doi: [10.1080/002075900399376](http://dx.doi.org/10.1080/002075900399376)

Thomas, K. (1997). *Religion and the Decline of Magic: Studies in Popular Beliefs in Sixteenth and Seventeenth Century England*. New York: Oxford University Press.

Thomas, S. A. (2007). "Lies, damn lies, and rumors: An analysis of collective efficacy, rumors, and fear in the wake of Katrina." *Sociological Spectrum*, 27 (6), 679–703. doi: [10.1080/02732170701534200](http://dx.doi.org/10.1080/02732170701534200)

Tomasello, M. (2008). *Origins of Human Communication*. Cambridge, Mass.: Bradford Books and MIT Press.

Tomasello, M. (2009). *Why We Cooperate*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Tooby, J. (1982). "Pathogens, Polymorphism, and the Evolution of Sex." *Journal of Theoretical Biology*, 97 (4), 557–76. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/0022-5193\(82\)90358-7](http://dx.doi.org/10.1016/0022-5193(82)90358-7)

Tooby, J., and Cosmides, L. (1988). "The Evolution of War and Its Cognitive Foundations." In J. Tooby and L. Cosmides (eds.), *Evolutionary Psychology: Foundational Papers*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Tooby, J., and Cosmides, L. (1992). "The Psychological Foundations of Culture." In J. H. Barkow, L. Cosmides, et al. (eds.), *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, pp. 19–136. New York: Oxford University Press.

Tooby, J., and Cosmides, L. (1995). "Mapping the Evolved Functional Organization of Mind and Brain." In M. S. Gazzaniga et al. (eds.), *The Cognitive Neurosciences*, pp. 1185–97. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Tooby, J., and Cosmides, L. (2010). "Groups in Mind: The Coalitional Roots of War and Morality." In H. Høgh-Olesen (ed.), *Human Morality and Sociality: Evolutionary and Comparative Perspectives*, pp. 191–234. New York: Palgrave MacMillan.

Tooby, J., and Cosmides, L. (eds.). (2005). *Conceptual Foundations of Evolutionary Psychology*. Hoboken, N. J.: John Wiley and Sons.

Tooby, J., and DeVore, I. (1987). "The Reconstruction of Hominid Behavioral Evolution Through Strategic Modeling." In W. Kinzey (ed.), *Primate Models of Hominid Behavior*, pp. 183–237. New York: SUNY Press.

Trigger, B. G. (2003). *Understanding Early Civilizations: A Comparative Study*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tuomela, R. (2013). *Social Ontology: Collective Intentionality and Group Agents*. New York: Oxford University Press.

Turchin, P. (2007). *War and Peace and War: The Rise and Fall of Empires*. London: Penguin.

Turiel, E. (1983). *The Development of Social Knowledge: Morality and Convention*. Cambridge: Cambridge University Press.

Valeri, V. (1985). *Kingship and Sacrifice: Ritual and Society in Ancient Hawaii*. Chicago: University of Chicago Press.

van Dijk, E., and Wilke, H. (1997). "Is It Mine or Is It Ours? Framing Property Rights and Decision Making in Social Dilemmas." *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 71 (2), 195–209. doi: 10.1006/obhd.1997.2718

Van Schaik, C. P., and Van Hooff, J. A. (1983). "On the Ultimate Causes of Primate Social Systems." *Behaviour*, 85 (1–2), 91–117.

Van Vugt, M. (2006). "Evolutionary Origins of Leadership and Followership." *Personality and Social Psychology Review*, 10 (4), 354–71. doi: 10.1207/s15327957pspr1004\_5

van Vugt, M., Cremer, D. D., and Janssen, D. P. (2007). "Gender Differences in Cooperation and Competition: The Male-Warrior Hypothesis." *Psychological Science*, 18 (1), 19–23. doi: 10.1111/j.1467-9280.2007.01842.x

Viding, E., and Larsson, H. (2010). "Genetics of Child and Adolescent Psychopathy." In R. T. Salekin, D. R. Lynam, R. T. Salekin, and D. R. Lynam (eds.), *Handbook of Child and Adolescent Psychopathy*, pp. 113–34. New York: Guilford Press.

Waldron, M., Heath, A. C., Turkheimer, E., Emery, R., Bucholz, K. K., Madden, P. A. F., and Martin, N. G. (2007). "Age at First Sexual Intercourse and Teenage Pregnancy in Australian Female Twins." *Twin Research and Human Genetics*, 10 (3), 440–49. doi: 10.1375/twin.10.3.440

Walker, R. S., Hill, K. R., Flinn, M. V., and Ellsworth, R. M. (2011). "Evolutionary History of Hunter-Gatherer Marriage Practices." *PLoS One*, 6 (4), e19066. doi: 10.1371/journal.pone.0019066

Ward, T. B. (1994). "Structured Imagination: The Role of Category Structure in Exemplar Generation." *Cognitive Psychology*, 27 (1), 1–40.

Ward, T. B. (1995). "What's Old about New Ideas?" In S. M. Smith, T. B. Ward, et al. (eds.), *The Creative Cognition Approach*, pp. 157–78. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Ward-Perkins, B. (2005). *The Fall of Rome: And the End of Civilization*. Oxford: Oxford University Press.

Washburn, S., and Lancaster, C. (1968). "The Evolution of Hunting." In R. Lee and I. DeVore (eds.), *Man the Hunter*, pp. 293–303. Chicago: Aldine Press.

Wellmann, H., and Estes, D. (1986). "Early Understandings of Mental Entities: A Re-examination of Childhood Realism." *Child Development*, 57, 910–23.

Werker, J. F., and Tees, R. C. (1999). "Influences on Infant Speech Processing: Toward a New Synthesis." *Annual Review of Psychology*, 50 (1), 509–35. doi: 10.1146/annurev.psych.50.1.509



Wertsch, J. V. (2002). *Voices of Collective Remembering*. New York: Cambridge University Press.

Westermarck, E. (1921). *The History of Human Marriage*, vol. 5. London: Macmillan.

Wetzel, C. G., and Walton, M. D. (1985). "Developing Biased Social Judgments: The False-Consensus Effect." *Journal of Personality and Social Psychology*, 49 (5), 1352–59.

Whitehouse, H. (1992). "Memorable Religions: Transmission, Codification and Change in Divergent Melanesian contexts." *Man*, 27, 777–97.

Whitehouse, H. (1995). *Inside the Cult: Religious Innovation and Transmission in Papua New Guinea*. Oxford: Oxford University Press.

Whitehouse, H. (2000). *Arguments and Icons: Divergent Modes of Religiosity*. Oxford: Oxford University Press.

Whitehouse, H. (2004). *Modes of Religiosity*. Walnut Creek, Calif.: Altamira Press.

Whiten, A., Custance, D. M., Gomez, J.-C., Teixidor, P., and Bard, K. A. (1996). "Imitative Learning of Artificial Fruit Processing in Children (*Homo sapiens*) and Chimpanzees (*Pan troglodytes*)." *Journal of Comparative Psychology*, 110 (1), 3.

Whitson, J. A., and Galinsky, A. D. (2008). "Lacking Control Increases Illusory Pattern Perception." *Science*, 322 (5898), 115.

Wiessner, P. (2005). "Norm Enforcement among the Ju/'hoansi Bushmen: A Case of Strong Reciprocity?" *Human Nature*, 16 (2), 115–45.

Wilkinson, J. F. (1891). *The Friendly Society Movement: Its Origin, Rise, and Growth: Its Social, Moral, and Educational Influences*. London: Longmans, Green.

Williams, D. R., and Mohammed, S. A. (2009). "Discrimination and Racial Disparities in Health: Evidence and Needed Research." *Journal of Behavioral Medicine*, 32, 20–47.

Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology: The New Synthesis*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.

Wilson, E. O. (1998). *Consilience: The Unity of Knowledge*. London: Little, Brown.

Wilson, E. O. (1999). *Consilience: The Unity of Knowledge*. New York: Vintage.

Wilson, M., and Daly, M. (1992). "The Man Who Mistook His Wife for a Chattel." In J. H. Barkow and L. Cosmides (eds.), *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, pp. 289–322. London: Oxford University Press.

Wilson, M., and Daly, M. (1997). "Life Expectancy, Economic Inequality, Homicide, and Reproductive Timing in Chicago Neighbourhoods." *British Medical Journal*, 314 (7089), p. 1271.

Wilson, M., and Daly, M. (1998). "Lethal and Nonlethal Violence against Wives and the Evolutionary Psychology of Male Sexual Propriety." In R. E. Dobash and R. P. Dobash (eds.), *Rethinking Violence against Women*, pp. 199–230. Thousand Oaks, Calif.: Sage.

Wolf, A. P. (1995). *Sexual Attraction and Childhood Association: A Chinese Brief for Edward Westermarck*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Wood, G. E. (2002). *Fifty Economic Fallacies Exposed*. London: Institute of Economic Affairs.

Woodward, A. L. (2003). "Infants' Developing Understanding of the Link between Looker and Object." *Developmental Science*, 6 (3), 297–311.

Woody, E., and Szechtman, H. (2011). "Adaptation to Potential Threat: The Evolution, Neurobiology, and Psychopathology." *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 35 (4), 1019–33.

Worstell, T. (2014). *20 Economic Fallacies*. N.p.: Searching Finance.

Wrangham, R. W., Jones, J. H., Laden, G., Pilbeam, D., and Conklin-Brittain, N. (1999). "The Raw and the Stolen: Cooking and the Ecology of Human Origins." *Current Anthropology*, 40 (5), 567–94. doi: 10.1086/300083

Wrangham, R. W., and Peterson, D. (1997). *Demonic Males: Apes and the Origins of Violence*. London: Bloomsbury.

Xenophon. (1960). *Cyropaedia*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Xiaoxiaosheng, L.-L (1993). *The Plum in the Golden Vase* (trans. D. T. Roy). Princeton: Princeton University Press.

Xu, F., and Tenenbaum, J. B. (2007). "Word Learning as Bayesian Inference." *Psychological Review*, 114 (2), 245.

Yamagishi, T., and Mifune, N. (2009). "Social Exchange And Solidarity: In-Group Love Or Out-Group Hate?" *Evolution and Human Behavior*, 30 (4), 229–37.

Yan, Y. (1996). *The Flow of Gifts: Reciprocity and Social Networks in a Chinese Village*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Zahavi, A., and Zahavi, A. (1997). *The Handicap Principle: A Missing Piece of Darwin's Puzzle*. New York: Oxford University Press.

Zivi, K. (2014). "Performing the Nation: Contesting Same-Sex Marriage Rights in the United States." *Journal of Human Rights*, 13 (3), 290–306. doi: 10.1080/14754835.2014.919216



## БЛАГОДАРНОСТИ

Прошло немало времени, прежде чем эта книга приняла окончательный облик, и я должен многим выразить свою признательность за поддержку на этом пути. Первые ее наброски мне удалось сделать во время годовичного творческого отпуска, ставшего возможным благодаря стипендии Фонда Джона С. Гутгенхайма. В последующие годы я черпал вдохновение у многих ученых и в их опубликованных работах намного больше, чем мог отразить в библиографических примечаниях и упомянуть на страницах этой книги. Помимо этого, я должен выразить особую благодарность тем немногим, чей вклад был особо важен. В частности, не могу не упомянуть об огромном интеллектуальном долге Дэну Сперберу, Леде Космидес и Джону Туби, накопившемся за годы дружбы, споров и разговоров — общения, в ходе которого мой долг перед ними лишь возрастал.

Я также обязан многими лучшими своими идеями постоянно-му интеллектуальному взаимодействию с Пьером Ленаром, а также многочисленным обсуждениям возможных направлений исследований с Николя Бома. Наконец, я глубоко благодарен друзьям, которым хватило терпения прочесть черновики книги, прокомментировать многочисленные недочеты и предложить соответствующие исправления — стилистические или по существу. Итак, особую признательность выражаю Николя Бома, Корали Шевалье, Леде Космидес, Пьеру Ленару, Роберту Макколи, Гуго Мерсье, Оливье Морину, Майклу Бэнгу Петерсену и Джиму Уэрчу.



# ПРЕДМЕТНО-ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

## А

- Абстракция 97
- Авторитет 297
- Агрессивность 174, 192
- Адаптация, *см. также*
  - Приспособленность,
  - Естественный отбор 35, 41, 122, 146, 147, 151, 167
- Айелло, Лесли 167
- Активация генов 34
- Альтруизм 59, 209, 213, 222
- Антагонистические игры 12, 71, 158, 239, 241
- Антропоморфизм 278
- Асимметрия 79
- Африка 11, 47, 52, 90, 273
  - вера в дополнительные органы 307
  - гражданские войны 70, 72
  - культурные нормы 330
  - остракизм 316
  - структура семьи 160, 162
- Ашанти 162, 306
- Аш, Соломон 94

## Б

- Барретт, Джастин 138
- Басс, Дэвид 175, 196
- Беккер, Гэри 186
- Бём, Кристофер 269
- Блох, Морис 153
- Бойд, Роберт 311
- Бонобо 17
- Боуэн, Джон 157
- Брак 15, 17, 18, 160, 162, 188

- в матрилинейных
    - и патрилинейных группах 162
  - как формализация союза 79
  - нормы 184, 275
  - однополый 275
  - празднование 184
  - экономическая модель 186
- Буддизм 140, 142
  - Бшари, Редуан 216

## В

- Ван Вутт, Марк 267
- Вера 129
  - в сверхъестественное 122
- Вербовка 58, 110, 156
  - этнификация как 51
- Верность 296
- Вестермарк, Эдуард 180
- Взаимность 56, 236
- Владение (обладание) 227
- Власть 25
  - народные представления 272
  - связь с религией 131
  - эксплуататорская 269
- Война 41, 183, 190, 245
  - изнасилования и захват,  
*см. также* Насилие 318
  - лидерство 268
  - примитивная 74, 76–78, 80, 192

## Г

- Гавел, Вацлав 285
- Геллнер, Эрнест 49
- Гендерные роли 12, 42

Гоббс, Томас 76  
 Гориллы 168  
 Горовиц, Дональд 70  
 Городские легенды, *см. также*  
     Теории заговора, Слухи 11,  
     104  
 Гражданские войны 47  
     неопределенность 72  
 Грайс, Пол 324, 325  
 Грудное вскармливание 166, 167

## Д

Дедеж, *см. также* Эгалитаризм,  
     Неравенство,  
     Перераспределение 169,  
     170, 252  
 Деннет, Дэниел 38, 118, 341  
 Дескола, Филипп 338  
 Дети  
     аутичные 24, 106  
     владение с точки зрения детей  
         246  
     воспитание 166, 169, 182  
     деторождение 186  
     интуитивная физика 283, 319  
     и отсутствие отца 30, 183  
     моральное развитие 28, 288,  
         339  
     обучение 90  
     различение биологических видов  
         317  
     усвоение технических навыков  
         333  
     усвоение языка 27, 42, 331  
 ДеШиоли, Питер 108  
 Джеймс, Уильям 143  
 Джил-Уайт, Франциско 315, 317  
 Джонсон, Марк 293  
 Диктатура 11, 14  
 Дилемма безопасности 79

Дилемма заключенного 216, 217, 264  
 Доверие 97, 215, 231, 293, 320  
     выбор образа жизни 182  
     и надзор 149, 200  
     и передача технологий 103  
     иррациональное 263  
 Докинз, Ричард 311  
 Доминирование, господство 20,  
     32, 141  
     и иерархии 14  
     интуиции у детей 26  
     и разница в здоровье 85  
     и стереотипы 63  
     колониальное 157  
     мужское 159  
     устойчивость 11  
 Духовность 138, 155  
 Душа 140  
 Дюркгейм, Эмиль 343

## Е

Евреи 70, 73, 316  
 Естественная выборка 83  
 Естественный отбор 21, 41, 88, 92,  
     159  
     и выбор партнера 174  
     и родство 165  
     и сотрудничество 216, 263, 265  
     и социальная справедливость  
         205

## З

Зависть 227, 231, 272  
 Закон о шляпах (Турция, 1925) 282  
 Занде, народ 136

## И

Интенциональные установки 38  
 Интуитивная онтология 124



- Интуитивная психология 37, 127, 138, 277  
 Интуитивная физика 283  
 Инфантицид 171  
 Информация  
     объем 305  
     полезность 117, 118  
     распознавание 22  
     революция 16  
 Иррациональность 55, 203, 209, 263, 322  
 Ислам 69  
     в Европе 157  
     дресс-коды 199  
     и автономия женщин 195  
     сунниты и шииты 70  
 Иудаизм 139
- К**
- Каливас, Стасис 74  
 Кант, Иммануил 89, 123  
 Каплан, Брайан 241  
 Касты 307, 315  
 Классовые различия 299, 312, 332  
 Коалиции 51, 64  
     во имя моральных крестовых походов 156  
     изменение норм из-за коалиций 290  
     психология 60, 61, 66, 84  
     условные 112  
 Когнитивная психология 342  
 Когнитивная слепота 40  
 Когнитивные аттракторы 326  
 Когнитивный диссонанс 107, 108  
 Когнитивный релятивизм 90  
 Кодовая модель коммуникации 324  
 Компьютеры  
     антропоморфизация 36, 37  
     предметно-ориентированные операции 34  
 Конвенциональные (общепринятые) метафоры 293  
 Конкурентное благо 61, 231  
 Консенсус  
     в отношении морали 109  
     иллюзорный 117  
 Конформистская передача 312  
 Космидес, Леда 58, 80, 108, 228, 337, 425  
 Крестовые походы 116, 117  
 Кропоткин, Петр Алексеевич 270  
 Ксенофобия, *см. также* Расизм 18, 51, 322  
 Культ предков 17, 126, 127, 147, 149  
 Культурная трансмиссия (передача) 310, 312  
 Культурные нормы 41  
 Культурные представления 125  
 Куран, Тимур 69, 285  
 Курцбан, Роб 64, 108
- Л**
- Лакофф, Джордж 293  
 Лепет, лепетание 27  
 Либерман, Дебра 180  
 Либертарианцы 296  
 Лурман, Таня 144, 145
- М**
- Магическое мышление 38  
 Майя, народ 133  
 Маккей, Райан 118  
 Маккей, Чарльз 89  
 Мана 273  
 Мемы 311, 332  
 Мерсье, Юго 94, 97, 425

Месть 64, 271  
 Метаморфоза 123  
 Метерлинк, Морис 35  
 Мифы 122  
 Множественное невежество 286  
 Монтескье, Шарль де Секондат 9  
 Мораль 33, 36, 41, 290  
     детские концепции 28, 288  
     и политические взгляды 296  
     морализация,  
         *см. также* Справедливость,  
         Социальная справедливость  
         108, 109  
 Морин, Оливье 328  
 Мосс, Марсель 330

## Н

Наказание 28, 29, 211, 214, 228  
     третьих лиц 214, 215, 218  
 Насилие 13, 32, 48  
     межрелигиозное 156  
     над женами и партнершами 196  
     расчеты 70, 72  
     связь с этничностью 53, 70  
     эффективное и неэффективное,  
         *см. также* Война 75  
 Нацизм 73  
 Национализм 11, 50, 86, 157  
 Нгам (ритуал) 276, 294  
 Некровные родственники 169, 187  
 Неравенство 13, 14, 191, 197, 205,  
     242  
 Неттл, Дэниел 182  
 Ницше, Фридрих 268  
 Новый Орлеан 98  
 Нозик, Роберт 247

## О

Обман 91, 149, 150, 216, 233, 244  
 Образование государства 48

Общее достояние, общие ресурсы  
     232  
 Общественные блага 192, 205  
 Ожидаемая польза 226  
 Олпорт, Гордон 99  
 Осевое время 139, 140, 156  
 Остром, Элинор 233  
 Охрана партнерши 196

## П

Парадигма минимальной группы  
     55  
 Парные связи 168  
     и иерархии доминирования 266,  
         268  
     кратко- и долгосрочные 176  
     пары 168  
 Патнэм, Роберт 84  
 Перераспределение, *см. также*  
     Эгалитаризм, Неравенство,  
     Дележ 245, 247, 252  
 Пиаже, Жан 288  
 Погрешности в культурной  
     трансмиссии 311  
 Погромы 111  
 Подача сигнала, сигнализация 66,  
     83  
     внутри этнической группы 279  
     военная 73, 194  
     насилие как 72  
     необратимая 68  
     обманная 96, 147  
     о богатстве и положении 141  
     о лидерстве и следовании за  
         лидером 267  
     религиозный ритуал, *см. также*  
         Информация 147  
 Подверженность убеждению 95  
 Подражание 334  
 Политика 258, 295

- Половой отбор 174, 175  
 Польза 226, 229, 231, 263  
 Похищение пениса 11, 87  
 Правдоподобие 104  
 Предметно-ориентированные системы 32  
 Предосторожность 102  
 Престиж 60, 223, 263  
 Привидения (призраки) 125  
 Привычный (повседневного опыта) образ 341  
 Приспособленность 34, 80, 98, 118  
     и ошибки в распознавании опасности 102  
     и политическая власть 270  
     потомства 171, 268  
     связь с охраной партнерши 170, 199  
     связь с уверенностью в отцовстве 171  
 Проектные установки 38  
 Промышленная революция 250, 251, 299  
 Психология 7  
 Птицы 20, 22, 196  
 Пуэбло, народ 78
- Р**
- Разделение труда  
     между полами 170, 186  
     связь с религией 139  
     специализация 130, 134  
 Ранжирование 26  
 Расизм, *см. также* Ксенофобия 47, 64, 318  
 Распознавание информации 22  
     опасности 39, 102  
     и слухи 101  
 Редукционизм 343
- Религия 19, 43  
     доктринальная и образная 146  
     интуитивные и официальные верования 138  
     как адаптация 146  
     неформальная и организованная 121  
     определения 122  
     сигнальная роль 69  
 Репликация генов 311  
 Репродуктивные стратегии 31  
 Репутационный каскад 69  
 Репутация 117, 148, 231  
     в малых группах 221  
     и альтруистическое наказание 211  
     и выбор партнера 229  
     отступничество 188, 193, 264  
 Речь 27, 33  
 Ридли, Мэтт 54, 250  
 Рикардо, Давид 235  
 Ричерсон, Питер 211, 313, 333  
 Родство 161–164, 236  
     индекс 180  
 Розин, Пол 38  
 Ролз, Джон 249  
 Романтизм 48  
 Рубин, Пол 242, 266  
 Руссо, Жан-Жак 76, 77, 191, 205, 207, 262
- С**
- Самодисциплина 139  
 Секс 20, 30, 42  
     в обмен на дары у животных 226  
     и притеснение женщин 195  
     исключительность отношений 176, 186, 187  
     сезонность 20  
 Семья 42, 159, 353

- и род 160
  - матрилинейная 160
  - матрилокальная 160
  - пара 171
  - патрилинейная 161
  - патрилокальная 161
  - Сенуфо, народ 160, 161, 307
  - Сибрайт, Пол 17
  - Сиданиус, Джим 63, 64
  - Системы интуитивных
    - умозаключений 32–35, 37,
    - 39, 40, 98, 124, 125, 138, 228,
    - 242, 246, 278, 283, 317
  - Слухи 87, 98, 118
    - интернет и 100
    - морализация мнений 108
    - мотивы распространения 106
    - социальная цена, *см. также*
    - Теории заговоров 116
  - Смит, Адам 208, 234, 235
  - Собственность, *см. также* Частная
    - собственность 226, 246, 250
  - Советский Союз, СССР 285, 287
  - Совпадение интересов 226
  - Соуэла, Томас 296
  - Социальная справедливость 14, 16,
  - 19, 205, 356
  - Социально-культурная
    - антропология 17
  - Спербер, Дан 96, 97, 319, 322, 325
  - Специализация 130, 235
  - СПИД (ВИЧ) 106, 111
  - Сплоченность 84
  - Спонтанная теория сознания 37
  - Спонтанный (наивный) реализм
    - 25
  - Справедливость 238, 253
    - детские представления 29, 91, 219
    - и выбор партнера 219, 245
    - интуиции 213, 220, 314, 340
    - и связь с благополучием 93
    - либеральный и консервативный
    - подходы 296, 297, 302
    - эволюция 205
    - эволюция, *см. также* Социальная
    - справедливость, Мораль 250
  - Сравнительное преимущество 235,
  - 335
  - Средства массовой коммуникации
    - 51
  - Стереотипы 61, 81, 314
  - Субъекты 271
    - государства как агенты 298
    - отличие от групп 277
  - Суеверия, табу 105, 273, 274
  - Сущностные погрешности 312,
  - 313
- Т**
- Тард, Габриэль 310
  - Тейвз, Энн 143
  - Те, община в Непале 257
  - Теории заговоров, *см. также* Слухи
    - 99, 101
  - Теория жизненных стратегий 181,
  - 183
  - Теория игр 66, 67, 69, 188, 201,
  - 208, 264, 266, 292
  - Теория общественного выбора 301
  - Теория социальной идентичности
    - 63
  - Теракт 11 сентября 2001 года 98,
  - 100, 111
  - Технологии, техника 22, 331–333,
  - 335, 336
  - Торговля 59
    - возникновение 205
    - и нравственные интуиции 244
    - и ремесленничество 130
    - препятствие 235

процветание 250  
 умиротворение с помощью 192  
 Традиции 308, 315, 321, 328  
 Туби, Джон 58, 80, 108, 337, 425  
 Туркана, народ 220  
 Тутси 72, 73

## У

Уайтхауз, Харви 133, 135, 146  
 Уклонение 48, 207, 211, 236  
     аморальность 297  
     идентификация 229  
     преимущества 215–217, 264  
     сдерживание 58, 60, 69, 136, 156,  
         188, 193, 197, 202  
     сигналы необратимости 68

## Ф

Фанг, народ 105, 128, 276, 294, 306  
 Фесслер, Дэн 103  
 Фестингер, Леон 107  
 Фолк-социология (народная  
     социология) 255, 256, 271,  
     272, 282, 294, 298  
 Фолк-экономика (народная  
     экономика) 238  
 Фортес, Мейер 162  
 Фоули, Роберт 18

## Х

Хайт, Джонатан 296, 297  
 Хардин, Гаретт 232  
 Хенрих, Джозеф 210  
 Хиршфельд, Лоуренс 256  
 Хрди, Сара 167, 206

## Ц

Цена выбора 235

## Ч

Частная собственность, *см. также*  
     Владение 205, 223, 227  
 Черты характера (личностные  
     качества) 32  
 Чибра, Гергей 92

## Ш

Шаманы 129  
 Шеллинг, Томас 264, 279

## Э

Эванс-Причард, Э. Э. 136  
 Эволюционная антропология 147,  
     208, 222, 327  
 Эволюционная биология 9, 10, 18,  
     21, 147, 311  
 Эволюционная психология 34,  
     208, 222, 238  
 Эгалитаризм, *см. также*  
     Неравенство,  
     Перераспределение 246,  
     248, 259, 269  
 Эгоистический интерес 15, 209,  
     218, 241, 244, 245  
 Экономика 43, 192, 208, 210, 263  
 Эмпатия 208  
 Эссенциализм 92, 321, 329  
 Эффект безбилетника (получение  
     общественных благ за счет  
     других) 228, 244, 250, 258,  
     262, 263, 266  
     в накоплении знаний 103  
     и ограничение подавления 201,  
     204  
     подозрительность к новичкам  
     61  
 Эффект присоединения  
     к большинству 69, 288, 312

**Я**

Язык 27, 32

и государственное строительство  
49

и этничность 50

освоение детьми 27, 42, 331

Ямагиси, Тосио 56

Ясперс, Карл 139



Буайе Паскаль

# АНАТОМИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ СООБЩЕСТВ

Как сознание определяет наше бытие

Руководитель проекта *Д. Петушкова*  
Корректоры *И. Панкова, О. Улантикова*  
Компьютерная верстка *А. Фоминов*  
Художественное оформление и макет *Ю. Буга*

Подписано в печать 27.08.2019. Формат 60×90/16.

Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.

Объем 275 печ. л. Тираж 3000 экз. Заказ № .

**ООО «Альпина нон-фикшн»**

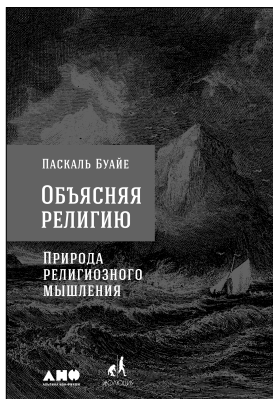
123007, г. Москва, ул. 4-я Магистральная, д. 5,  
строение 1, офис 13  
Тел. +7 (495) 980-5354  
[www.nonfiction.ru](http://www.nonfiction.ru)

Отпечатано в АО «Первая образцовая типография»,  
филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»  
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

Знак информационной продукции  
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)

16+





## Объясняя религию

### Природа религиозного мышления

Паскаль Буайе, пер. с фр., 2017, 496 с.

#### О чем книга

Антрополог Паскаль Буайе описывает склонность к вере с позиции эволюционной психологии. Подоплеку верований и религиозных обрядов он находит в принципах работы человеческой психики: религиозное мышление — это наиболее удобная, естественная форма мышления для человека, следствие приспособления нашей психики к окружающей среде.

В Европе немало мест, где люди верят в ведьм, строящих им козни, некоторые мусульмане боятся джиннов и ифритов, хотя официальный ислам не признает подобных существ, а в США, несмотря на разнообразие конфессий, многие всерьез взаимодействуют с инопланетянами. Почему так происходит? Потому что нашему мозгу очень легко верить в сверхъестественное и очень трудно критически относиться к этой своей склонности к вере.

#### Почему книга достойна прочтения

- Паскаль Буайе знакомит читателя с различными видами верований — от Сибири до Гаити, отмечая, что не всегда смысл религии заключается в спасении души, вечные по определению боги могут умирать, а могущественные духи — быть глупыми и их можно одурaczyć.
- Автор рассказывает о том, что религия перестает быть тайной, она становится объектом научного исследования, и приводит примеры открытий и теорий ученых из области когнитивной психологии, антропологии, лингвистики и эволюционной биологии.
- Книга входит в топ-100 бестселлеров раздела «Психология» на Amazon.com.

#### Кто автор

Паскаль Буайе — французский антрополог, один из видных представителей когнитивного религиоведения, профессор Университета Вашингтона в Сент-Луисе, автор статей в журнале *Nature*.

# «АЛЬПИНА НОН-ФИКШН» РЕКОМЕНДУЕТ



## Кто мы такие?

### Гены, наше тело, общество

Роберт Сапольски, пер. с англ., 2019, 290 с.

*Людам свойственно страстно желать новизны, а следовательно, переоценивать практически все новое.*

#### О чем книга

В книгу «Кто мы такие?» вошли лучшие статьи известного ученого и популяризатора науки Роберта Сапольски о человеке во всем его потрясающем многообразии. Три ее раздела посвящены главным вопросам естествознания, включая влияние генов

и среды на поведение, социальные, политические и сексуальные предпосылки поведенческой биологии и роль общества в формировании личности. Во всем, что описывает Сапольски — от брачных ритуалов грызунов до религиозных практик жителей тропических лесов, от выделения феромонов до мозговых паразитов, — он блестяще соединяет передовые научные открытия с ироничными и мудрыми наблюдениями о невообразимой сложности бытия.

Вот лишь некоторые из множества волнующих всех вопросов, затронутых в книге. Как сказываются на нашем поведении едва заметные изменения окружающей среды? Какова анатомия плохого настроения? Усыхает ли мозг от стресса? Что можно узнать о природе и воспитании человека, исходя из списка «50 самых красивых людей Америки» в журнале *People*? Отчего один человек сексуально притягателен для другого? Кто победит в генетической войне полов?

#### Почему книга достойна прочтения

В книге вопросы, волнующие каждого человека, изложены авторитетным ученым с мировым именем. При этом она написана в лучших традициях жанра: с живыми и яркими примерами, доступно и весело.

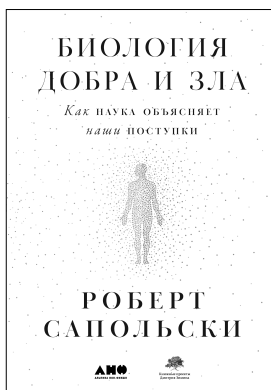
#### Кто автор

Роберт Сапольски — известный нейробиолог, профессор Стэнфордского университета, научный сотрудник Института приматологии при Национальных музеях Кении. Автор множества статей и нескольких книг, которые принесли ему международный успех. Проживает в Сан-Франциско.

Покупая бумажные книги на сайте [alpina.ru](http://alpina.ru), вы бесплатно получаете их электронные версии.

Подробнее на [alpina.ru/free](http://alpina.ru/free). О книгах издательства «Альпина нон-фикшн» читайте на сайте [nonfiction.ru](http://nonfiction.ru). +7 (495) 120-07-04, +7 (800) 550-53-22

# «АЛЬПИНА НОН-ФИКШН» РЕКОМЕНДУЕТ



## Биология добра и зла Как наука объясняет наши поступки

Роберт Сапольски, пер. с англ., 2019, 766 с.

### О чем книга

Как говорит знаменитый приматолог и нейробиолог Роберт Сапольски, если вы хотите понять поведение человека и природу хорошего или плохого поступка, вам придется разобраться буквально во всем — и в том, что происходило за секунду до него, и в том, что было миллионы лет назад. В книге автор

поэтапно — можно сказать, в хронологическом разрезе — и очень подробно рассматривает огромное количество факторов, влияющих на наше поведение. Как работает наш мозг? За что отвечает миндалина, а за что нам стоит благодарить лобную кору? Что «ненавидит» островок? Почему у лондонских таксистов увеличен гиппокамп? Как связаны длины указательного и безымянного пальца и количество внутриутробного тестостерона? Чем с точки зрения нейробиологии подростки отличаются от детей и взрослых? Бывают ли «чистые» альтруисты? В чем разница между прощением и примирением? Существует ли свобода воли? Как сложные социальные связи влияют на наше поведение и принятие решений? И это лишь малая часть вопросов, рассматриваемых в масштабной работе известного ученого.

### Почему книга достойна прочтения

Роберта Сапольски должны любить все студенты. В книге «Биология добра и зла» приматолог, нейробиолог и популяризатор науки пишет остроумно, эрудированно и предельно ясно — то есть как настоящий учитель. И вы ощущаете себя студентом, которому невероятно повезло прослушать несложный и быстрый учебный курс, где смысл потрясающих научных открытий иллюстрируется злободневными историями и поп-культурными аллюзиями.

Nature

### Кто автор

Роберт Сапольски — один из ведущих нейробиологов и приматологов мира, профессор биологии и нейрологии в Стэнфордском университете. Активно выступает с лекциями для широкой аудитории, публикуется в *National Geographic Magazine*, *Scientific American*, *The New York Times*. Удостоен премии Карла Сагана за популяризацию науки, стипендиат Фонда Макартуров. Автор множества научных трудов и нескольких научно-популярных книг, ставших мировыми бестселлерами.

Покупая бумажные книги на сайте [alpina.ru](http://alpina.ru), вы бесплатно получаете их электронные версии.

Подробнее на [alpina.ru/free](http://alpina.ru/free). О книгах издательства «Альпина нон-фикшн» читайте на сайте [nonfiction.ru](http://nonfiction.ru). +7 (495) 120-07-04, +7 (800) 550-53-22

# «АЛЬПИНА НОН-ФИКШН» РЕКОМЕНДУЕТ



## Чистый лист

Природа человека. Кто и почему отказывается признавать ее сегодня

Стивен Пинкер, пер. с англ., 2019, 608 с.

### О чем книга

На протяжении нескольких столетий многие интеллектуалы пытались установить принципы справедливости, основываясь на убеждении, что человек рождается «чистым листом», на котором родители и общество записывают его биографию. Многие авторы отчаянно пытаются дискредитировать предположение о врожденном характере человеческих свойств, ведь если люди рождаются разными, то оправданы дискриминация и расизм, если человек — продукт биологии, тогда свобода воли является всего лишь мифом, а жизнь не имеет высшего смысла и цели. Пинкер убедительно показывает, что отказ от анализа вопросов человеческой природы не только противоречит современным открытиям в генетике, нейробиологии и теории эволюции, но и искажает наши представления о самих себе. Наследуются ли интеллект и таланты? Можно ли искоренить насилие в отношениях между людьми и государствами? Существует ли свобода воли, а вместе с ней — и ответственность за свои поступки? Об этих вопросах рассуждает когнитивный психолог Стивен Пинкер в одной из самых значимых своих книг.

### Почему книга достойна прочтения

*Лучшая книга о человеческой природе, которую я когда-либо читал.*

Мэтт Ридли

*Какой превосходный мыслитель и писатель... И как отважно бросает он вызов либеральному тренду в науке, в то время как сам принадлежит к лучшему сорту либералов. Пинкер — звезда, и научному миру повезло, что он в его рядах.*

Ричард Докинз

### Кто автор

Стивен Пинкер — почетный профессор психологии Гарвардского университета, признанный специалист в области когнитивных исследований. Широко известен своими исследованиями в области психолингвистики, автор бестселлеров о феномене человеческого языка, мозге и сознании. Включен в список 100 наиболее влиятельных людей современности журналом *Time*.

Покупая бумажные книги на сайте [alpina.ru](http://alpina.ru), вы бесплатно получаете их электронные версии.

Подробнее на [alpina.ru/free](http://alpina.ru/free). О книгах издательства «Альпина нон-фикшн» читайте на сайте [nonfiction.ru](http://nonfiction.ru). +7 (495) 120-07-04, +7 (800) 550-53-22