

Proč se lidé zabíjejí (4): Skupiny, altruismus, kooperace

[Biologie](#) | 03.11.04

I v situacích, kdy jsou nedostatek potravy nebo drsné klima závažnými faktory přežití či nepřežití jedince, bývá klíčovým kritériem jeho úspěšnosti právě dobrá schopnost sociální manipulace; i v době hladomoru umírá pouze někdo, a to nikoli na absolutní nedostatek potravin, nýbrž na selhání v sociální konkurenci. Ti druzí mu všechno snědli.

V principu si jistě lze představit, že společnost řádných občanů, založená na kooperaci a občasném altruismu, bude konkurenčně úspěšnější než sousední společnosti nekooperujících sobců vysilujících se vnitřními rozbroji. Bohužel, takové uspořádání bude velmi nestabilní kvůli jedincům, kteří přijatá pravidla hry přestanou respektovat a začnou zneužívat vzájemnou loajalitu spoluobčanů, a takoví jedinci se zákonitě musí dřív nebo později objevit.

Pouze ve společnosti, kde jsou lidé ochotni si pomáhat, mohou prosperovat podvodníci; kdyby lidé nedávali peníze na povodňovou pomoc, nechodili by jiní lidé s falešnými kasičkami. Bude-li podvodníků příliš mnoho, celý systém vzájemné pomoci se samozřejmě zhroutlí zpátky k čirému egoismu, neboť občan ochotný přispět natrefí častěji na podvodníka než na poctivce, začne si dávat pozor, a přispívat pochopitelně přestane. Proto není divu, jak jsme posedlí neustálým průzkumem sociálních vztahů, v nichž jsme se ocitli; lidé prakticky nedělají nic jiného, než že zkoumají mravy, chování a motivace svých bližních. Teprve opakujeme-li nějakou hru se známými partnery, začne se vyplácet selektivní kooperace s ostatními hráči: víme, s kým hrajeme, jak hrál minule, jak podvádí a jak může být podveden, víme, jak na něj. I v situacích, kdy jsou nedostatek potravy nebo drsné klima závažnými faktory přežití či nepřežití jedince, bývá klíčovým kritériem jeho úspěšnosti právě dobrá schopnost sociální manipulace; i v době hladomoru umírá pouze někdo, a to nikoli na absolutní nedostatek potravin, nýbrž na selhání v sociální konkurenci. Ti druzí mu všechno snědli.

I my, kdo žijeme ve vlídném prostředí, kde celkem ničím nestrádáme a nic nás příliš neohrožuje, se pořád něčím zabýváme, pořád máme nač myslet, pořád můžeme být velmi úspěšní i velmi neúspěšní. Naše úspěšnost je především úspěšností v sociálních vztazích a ta nejvíc ze všeho závisí na efektivitě našeho rozhodování, zda spolupracovat či ne, a pokud ano, tak kdy a s kým. Je jistě lepší spolupracovat než dělat všechno sám, ale je ještě lepší, když se mnou všichni spolupracují a já jim za to nemusím platit žádnou protihodnotou, a úplně nejhorší je ocitnout se v roli jedince nezištně nabízejícího spolupráci, za niž mu nikdo neplatí. V situaci, kdy nevíme, jak se zachovají protihráči, narůstá náš sklon chovat se přímočaře sobecky.

Když lidé vybili poslední stádo mamutů nebo když vypásli obecní pastvinu až na podloží, poškodili tím i sebe, ale kdyby to neudělali oni, nýbrž někdo jiný, byli by na tom ještě hůř. Lidé bohužel nebyli a nejsou schopni domluvit se na globální spolupráci, neboť lidstvo je jednotka poněkud příliš bezbřehá a neprůhledná. Naše sobectví tak může být prostým důsledkem ostražitosti a opatrnosti, zvláště v situaci personálně nepřehledné; a naopak společnost, v níž se dokážeme nějak rozumně vyznat (vědomě či podvědomě), je nutnou podmínkou rozvinutí našich kooperativních či dokonce altruistických nutkání.

Aby snad nedošlo k omylu: zde demonstrováný evoluční přístup k lidskému chování ukazuje, že určitá úroveň mírové spolupráce mezi nepříbuznými jedinci je přirozená a očekávatelná, čímž rozhodně nepopírá existenci morálních pravidel. Jen se neomezuje na jejich uznání, nýbrž se táže, kde se morálka vzala a k čemu je dobrá. Aby se morálka mohla rozšířit a udržet, musí svým nositelům přinášet nějaké výhody, byť se morální lidé odjakživa považují za nešťastníky vykořisťované nemorálním okolím; kdyby tomu tak opravdu bylo, morálka by se dávno ztratila ze světa.

Takové úvahy vnímají jako svatokrádežné dokonce i ti z nás, kdo morálku nepovažují za soubor pravidel seslaných na nebohé lidstvo Hospodinem na hoře Sinaj. Morálku chceme vidět jako věc absolutní, a tedy vlastně principiálně nevysvětlitelnou. Nechceme slyšet, že morální chování je za určitých okolností zcela spontánní, účelné, adaptivní, protože morálka má být výsledkem našeho tvrdého úsilí i násilí, jehož se sami na sobě dopouštíme. Z tajemných důvodů lidem vadí, dozvědí-li se, že jsou na ně jejich bližní hodní proto, že se jim to vlastně vyplácí, ačkoli takovýto základ morálky je nesrovnatelně spolehlivější než mravnost založená na vyslechnutém kázání. Nese-li mravnost výhody, mohu bližnímu apriorně spíše důvěřovat, i když si samozřejmě nemohu být úplně jist, nenarazil-li jsem na blázna, který jedná proti svým vlastním zájmům. Naopak, kdyby byla morálka opravdu založena pouze na kázáních a hodinách občanské výchovy, bylo by velmi vhodné chovat se k bližním s vyhraněnou předběžnou opatrností – protože co kdyby oni to kázání nevyslechli?

Máme-li pokročit v chápání lidského chování, nezbyvá než zkusit si i morální chování nějak definovat – snad jako neparazitickou životní strategii jedince, která by mohla úspěšně fungovat i v případě, že by v populaci nakonec převládla. Společnost složená ze samých parazitů je jen těžko představitelná, protože paraziti potřebují mít své hostitele, kdežto společnost řádných občanů si představit lze. Bohužel v dlouhodobějším měřítku pouze představit: právě taková společnost činí menšinové parazitické strategie nesmírně atraktivními, neboť první parazit je na tom mnohem líp než jeho oběť, ale také líp než stý či tisíce parazitů. Společnost řádných občanů ovšem není úplně bezbranná. Hovoříme-li o recipročním altruismu (tedy o korupci) jako o zdroji kooperativního chování jedinců v populaci, nesmíme zapomínat, že jde o reciprocitu selektivní (spolupracuji jen s tím, kdo skýtá naději, že bude altruismus vracet) a složitě strukturovanou.

Tak jako na trhu nesměňujeme sekyru pouze za jinou sekyru, ani ve společnosti si nevyměňujeme sociální komodity takto prostinkým způsobem. Roli peněz umožňujících směniti cokoli za cokoli a v jakémkoli čase tu hraje prestiž. Člověku s dobrou pověstí ochotněji půjčujeme peníze, ochotněji s ním plánujeme společné akce, ochotněji mu dáváme své dcery; a lidé dokážou velmi přesně odhadnout, jak je kdo ochoten vstupovat do kooperativních vztahů. I když to třeba o svých konkrétních známých nevíme, přesto dokážeme s významným stupněm věrohodnosti predikovat, kdo z nich daruje krev, třídí odpad či chodí k volbám a kdo nikoli. Není koneckonců náhodou, že dobré skutky se málokdy dějí v ústraní a že málokterý dobrovolný dárců krve se o své zálibě opomene, byť netázán, tu a tam zmínit. Podvádění je v takto designované společnosti živností náročnou a jen málokdo dokáže být opravdu úspěšným podvodníkem. Neuvěřitelně masový úspěch různých obskurních kempeličkářů v 90. letech ukazuje, jak hluboko u nás pokročila sociální devastace v uplynulém půlstoletí.

Není obtížné dokázat, že čisti egoisté na tom mohou být nakonec hůř než jejich víceméně altruističtí konkurenti. Představme si, že populace zahrnuje jedince tří typů (stejně jako v případě „zločinců“ a „řádných občanů“ jde samozřejmě o silně zjednodušený model): ty, kteří

nikdy s nikým nespolupracují, ty, kteří nezištně spolupracují vždycky a s každým, a ty, kteří spolupracují pouze oportunisticky, za určitých podmínek.

Naivní altruisté samozřejmě prohrávají hned na začátku, takže první kola hry přežijí pouze egoisté a různé typy oportunistů. Teď se ovšem ukáže, že vůbec nikdy nespolupracovat také není ideální strategie: oportunisté občas získávají výhodu z kooperace, zato egoisté nikdy. Výsledkem je pak převládnutí oportunistů, vzájemná likvidace egoistů a docela slušná úroveň harmonické spolupráce v populaci, i když v ní už žádní skutečně poctiví altruisté nejsou; ti totiž pro rozumnou míru vzájemné kooperace vůbec nejsou potřební. Není to žádné konečné vítězství dobra, protože nic takového vůbec neexistuje a rozumný člověk by to ani nepožadoval; oportunisté dokážou i zrazovat a nespolupracovat, když se to vyplácí, a praktikující egoisté se tedy v takové společnosti vždy znovu tu a tam vynořují, aniž by ovšem mohli převládnout.

Morálka a tendence k dobrým skutkům se nakonec dlouhodobě vyplácí i proto, že společnost pečlivě ostrakizuje ty, kdo se odmítají chovat řádně. Velmi mnozí úspěšní zbohatlíci jsou odsouzeni skrývat se ve svých bahamských haciendách a z dalších kol sociálních her jsou dosti spolehlivě vyloučeni, aspoň v lokálním měřítku (a o lokální měřítko nám jde; reálně existují pouze ty lidské populace, v nichž žijeme, nikoli „lidstvo“). Dobrá pověst tak vlastně představuje univerzální vstupenku do různých sociálních a sexuálních interakcí a pro ty z nás, kdo máme sklony neriskovat a hrát spíše při zemi, obvykle vstupenku jedinou dostupnou.

To, že společnost funguje jako kooperativní jednotka, není pro člověka nijak překvapivé zjištění. Všichni si o sobě myslíme, často dokonce upřímně, že zájmy celku klademe nad zájmy své; ve skutečnosti jsme spíš šťastni ve společnosti, kde můžeme své osobní zájmy prosazovat bez přílišných konfliktů a pokud možno i ve spolupráci s ostatními. Potřeba emocionálního ztotožnění se skupinou, kde lze být takto pokojně šťasten, tedy se svou skupinou patří k základním antropologickým konstantám, aniž by z toho nutně plynulo, že lidé takto skupinově založení jsou opravdu měřitelně altruističtější než ti, jejichž skupinový konformismus je vyvinut slaběji.

Je ovšem vážná otázka, zda převládnutí skupinově konformních řádných občanů nad sobeckými individualisty je skutečně tou pravou cestou k hezčímu světu. Začíná tu totiž záležet na definici „skupiny“, vůči níž lze být či nebýt konformním; spouští se soupeření mezi členy různých „skupin“.

Úryvek z knihy
Jan Zrzavý: Proč se lidé zabíjejí?

<http://scienceworld.cz/biologie/proc-se-lide-zabijeji-4-skupiny-altruismus-kooperace-2112>