

Zaufanie: prawdziwy smar do osi tego świata

Zaufanie do obcych jako kluczowy parametr środowiska funkcjonowania grup ludzkich

Handel cywilizuje – jest impulsem ewolucyjnym dla bezosobowej prospołeczności

Handel jest lekarstwem na najbardziej niszczycielskie uprzedzenia; jest bowiem niemal ogólną zasadą, że gdziekolwiek łagodne są obyczaje, tam jest handel; a gdziekolwiek jest handel, tam łagodne są obyczaje.

Monteskiusz, Duch praw (1749)

Wariant eksperymentu o nazwie Gra w ultimatum polegał na tym, że losowo dobrane w pary osoby dzieliły się pewną kwotą pieniędzy. Jedna z tych osób decydowała o proporcji podziału, a druga mogła przyjąć albo nie przyjąć oferowanej kwoty. Odrzucenie oferty powoduje, że żaden z graczy nie zostanie nagrodzony. Wśród Europejczyków było to 100 USD, a wśród członków peruwiańskiego plemienia Matsigenka – 20 soles, równowartość dwóch dniówek.

Okazuje się, że reprezentanci dużych, uprzemysłowionych społeczeństw mają bardzo silną tendencję do dzielenia się

pół na pół – średnia dla nich wynosiła 48 USD. Oferty poniżej 40 dolarów były często odrzucane. Rezultat w społeczności amazońskich Indian był zasadniczo inny. Większość decydujących oferowała 15% kwoty, a średnia wynosiła 26%.

Wszystkie niskie kwoty były akceptowane natychmiast.

Członkowie plemienia przyjmujący ofertę wyjaśniali w rozmowach, że nie odczuwali żadnej potrzeby bycia fair. Byli też często wdzięczni za to, że dostawali cokolwiek. Więcej, mieli oni kłopoty ze zrozumieniem zasad realizacji eksperymentu, gdyż pomysł odmawiania przyjęcia choćby małej kwoty był dla nich głupi. Wnioskiem, jaki wysnuł prowadzący wywiady prof. J. Henrich było to, że w plemieniu nie istniały instytucje kulturowe umożliwiające kooperację na dużą skalę i powiększanie społeczności.

Innym niezwykle ciekawym wynikiem badań, prowadzonych w kilkunastu różnych rejonach świata, był wpływ parametru bliskości miejsc targowych. Okazało się, że rezultaty podziału kwoty oferowanej w eksperymencie różniły się w zależności od tych oto parametrów osób badanych:

- Były tym bliższe podziałowi „pół na pół”, im bardziej społeczność była powiązana z prowadzeniem handlu (głównym czynnikiem była odległość do miasteczek z targowiskami). Korelacja ta była niezwykle silna w przypadku zamieszkującego Etiopię ludu Oromo¹.
- Jeśli uczestnik deklarował wiarę w potężnego Boga i zsyłane z zaświatów kary, oferował 6 do 10% więcej.
- Okazało się, że zachowanie uczestników (karanie, nagradzanie) zmieniało się w zależności od tego, czy druga osoba miała tendencję do dokładania się do dóbr wspólnych, bądź korzystała z nich „na gapę”.

¹ D. Rustagi i inni, *Conditional Cooperation and costly monitoring explain success in forest commons management*, „Science” 330 (6006), 961–65.

- Zwiększona lokalnymi obyczajami praktyka uczestnictwa w projektach wspólnotowych (mających na celu stworzyć i utrzymać tzw. dobro wspólne²).

Ogólną obserwacją badaczy było to, że funkcjonowanie dużego wolumenu wymiany handlowej między osobami sobie obcymi powoduje powstawanie tzw. norm wymiany handlowej (ang. *market norms*). Częścią ich pakietu jest bezstronne zachowanie fair, uczciwość, współpraca z osobami przygodnie poznanymi i obcymi. Wykształcenie tych cech u uczestników handlu tłumaczono tym, że przyciągają one klientów oraz partnerów handlowych. Są to cechy, po których ocenia się człowieka w obliczu niemożności dotarcia ze skargą do jego otoczenia klanowego i rodzinnego.

Bogowie na straży uczciwości w handlu

Bogowie Mezopotamii promowali handel, a ganili krzywoprzysięstwo. Strony zawierające transakcję robiły to przed obliczem boga Shamasha, patrona prawdy i sprawiedliwości. Przy tym samym świadku negocjowano traktaty. Na targowiskach wznoszono ołtarzyki Shamasha, co miało być zachętą do stosowania uczciwych praktyk handlowych. Kodeks Hammurabiego formalizował boską obecność – ustanawiał wymóg składania przysięgi przed obliczem bóstwa. Przepis miał zapewnić dopełnienie kontraktu przez jego strony oraz składanie zgodnych z prawdą zeznań. Bóstwa te kierowały swoją uwagę na wykroczenia polegające na niedotrzymywaniu obietnicy złożonej w ich imieniu.

W Atenach widzimy identyczną prawidłowość. Targowiska pełne były ołtarzy rozmaitych bóstw. Od kupców

² W trwającym kilka lat eksperymencie badano społeczności wielu wiosek pod kątem tego, czy są w stanie zorganizować pielęgnację i ochronę lokalnych lasów. Okazało się, że społeczności mające większą styczność z handlem były w stanie zorganizować się skutecznie i dzięki temu pozyskać więcej drewna także na użytek prywatny.

wymagano składania przysięg przed ich obliczami. W Cesarstwie Rzymskim w II w. p.n.e., w wielkim ośrodku handlowym na wyspie Delos, szczególną rolę odgrywały posągi Merkurego i Herkulesa. „Obecność bogów zapewniała bezpieczne transakcje w tym miejscu”, miał mówić ówczesny podróżnik Pausaniasz.

Jednym z kluczowych wniosków z badań nad bezosobowymi cechami prospołecznymi było to, że dobrze funkcjonujące instytucje formalne wzmacniały w ludziach cechę psychiczną bezosobowej prospołeczności. Ta kwestia omówiona jest na s. 385–386.

Parametr bezosobowości.

Konkurencja jakością i ceną a uwikłania

Mieszkając w małym chilijskim miasteczku, antropolog Joseph Henrich zauważył znaczne różnice w cenach identycznych produktów, dostępnych w lokalnych sklepikach. Ewidentnie nie działały między nimi reguły konkurencji, które by wyrównywały ceny. Okazało się, że dla mieszkańców, którzy świetnie się nawzajem znali, kryterium wyboru sklepu była nie cena czy jakość obsługi, a sąsiedzkie zazdrości i zaszłości oraz przekonania polityczne (w tym ocena rządów Pinocheta całe dekady wcześniej).

Brak konkurencji sprawiał, że zamiast bezosobowego handlu, nabywcy i sprzedawcy parali się interakcjami międzyludzkimi. Ta sytuacja jest przykładem wszechobecnej w życiu społecznym prawidłowości: handel tylko z osobami znanymi dostarczał akceptowalnego poziomu zaufania w transakcjach. Im transakcje są rzadsze i bardziej ryzykowne, tym bardziej zaufanie i zbieżność wizji świata oraz współdzielony wartości odgrywa większą rolę.

Wnioskiem jest ta obserwacja, że rynek transakcji anonimowych wymaga pojawienia się dwóch czynników:

eliminacji relacji osobistych między stronami wymiany handlowej oraz przestrzegania norm transakcyjnych, które stosuje się niezależnie od stopnia znajomości, a tym samym wzajemnego zaufania stron.

Potrzeba zaufania sprawiła, że pojawiały się dwa rozwiązania umożliwiające handel między stronami dla siebie obcymi. Jedno to tzw. handel milczący (ang. *silent trade*), w którym jedna ze stron pozostawiała w wyznaczonym miejscu dobra na wymianę i oddalała się na bezpieczny dystans. Wtedy druga strona pozostawiała swoje. Kolejnym etapem był powrót pierwszej grupy partnerów wymiany. Jeśli uznali oni, że wymiana ich zadowala, zabierali towar proponowany i odchodzili.

Drugim rozwiązaniem podwyższającym bezpieczeństwo transakcji było przejmowanie roli pośredników handlu przez jakąś konkretną grupę etniczną. W przypadku Europy byli to z reguły Żydzi, w przypadku Chin – przedstawiciele grupy etnicznej Hui (czyt. *hlej*), która przez wiele stuleci, a zwłaszcza w epoce Song (XI–XII wiek) dominowała w handlu w rejonie rzeki Jangcy. Ten mechanizm zaufania jest tak znakomicie zrozumiały w innych kulturach, że do wyjaśnienia konfucjańskim znajomym roli Żydów w społeczeństwach średniowiecznej Europy posługują się następującym dowcipem:

W pewnej firmie handlowej opracowano przebiegły plan zwolnienia osoby pochodzenia żydowskiego. Spiskowcy uznali, że optymalnym pretekstem był brak dobrych wyników sprzedaży. Ofiarę wysłano do Włoch, by sprzedawała tam makaron. Po miesiącu wraca i melduje: „wszystko sprzedane”. Podjęto drugą próbę: „jedź, chłopie, do Francji i sprzedawaj dla nas czerwone wino”. Efekt był identyczny – wszystko się sprzedało. Zdesperowani spiskowcy podjęli kolejną próbę, wystali handlowca-Żyda do Chin, by sprzedawał tam ryż.

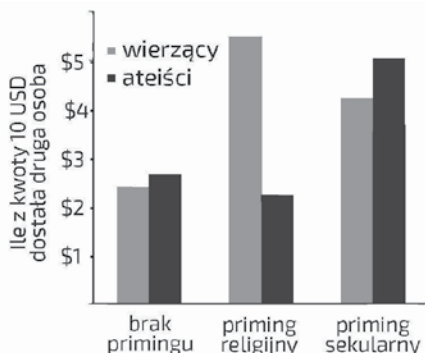
*Handlowiec nie wraca. Jeden miesiąc, drugi. Trzeci.
W końcu pojawił się... sprzedał wszystko!
„Czemu tak długo cię nie było?“, spytali zszokowani szefowie. „A myślicie że tak łatwo znaleźć w Chinach drugiego Żyda?“.*

Piektło dla oszustów, niebo dla uczciwych

Obie metody nie pozwalały na handel tzw. dobrami zaufania, czyli takimi, których jakości nie sposób sprawdzić na poczekaniu. W takich właśnie sytuacjach wkraczali bogowie i ich zdolność karania za naruszenia norm. Jednym z takich bóstw był rzymski Sancus – bożek zaufania, uczciwości i przysięg. Odwoływano się do niego z prośbami o uczciwość przeciwnej strony umów handlowych, ale też przy sprawach małżeńskich.

Kara i nagroda z zaświatów fundamentem

Liczne eksperymenty i przykłady historyczne wspierają tezę, wedle której nawet nieświadomiane wzmianki nt. wpływu Boga na świat ziemski wpływają na skłonność ludzi do podporządkowania się normom bezosobowej sprawiedliwości. Rezultat jednego z eksperymentów wyglądał tak:



Prowadzący eksperyment udzielali badanym instrukcji, stosując słownictwo zawierające religijne i niereligijne *słowa primingujące*, np. „Bóg”, „policja”, „sąd”. U ateistów, efekt eksperymentalnego „ostrzegania” za pomocą słów związanych z religią był zerowy. Słowa te wpływały na zachowanie wyłącznie ludzi wierzących.

Jeszcze ciekawszy eksperyment przeprowadzono na bazarze w Marrakeszu, w Maroku. Sprzedawcy mieli do rozdysponowania pewną kwotę pieniędzy. Dowolną część mogli zatrzymać dla siebie lub oddać na cel charytatywny. Decyzje były aranżowane w trakcie mużulmańskich wezwań do modlitwy (pięć razy dziennie z głośników pobliskich minaretów). Rezultaty były o tyle łatwe do odgadnięcia, co spektakularne. Jeśli decyzja zapadała w czasie zawołania do modlitwy, 100% handlarzy oddawało wszystko na cel charytatywny. Poza czasem modlitwy, odsetek spadł do 59%.

Organizacje dobrowolnej przynależności

Gildie, klasztory, konfraternie i inne organizacje powstawały w odpowiedzi na potrzebę zastąpienia klanów w zaspokajaniu potrzeb: bezpieczeństwa, poczucia przynależności, realizacji aspiracji. Organizacje te konkurowały ze sobą o najbardziej produktywnych i utalentowanych członków. Przyciągały ich normami funkcjonowania, przywilejami dla członków i zdolnością do generowania zamożności.

Wszystko to działo się w X- i XI-wiecznej Europie. Można było odnieść wrażenie, że podobnie przebiegał rozwój miast i społeczeństw w innych częściach świata, ale tak nie było. Różnica, jak w innych kwestiach dotyczących psychiki mieszkańców zachodu, tkwiła w redukcji wpływu

systemu klanowego, małżeństw między kuzynami, samorządności w oparciu o obieralnych przedstawicieli i innych cechach charakterystycznych tylko dla Europy.

To właśnie w tym okresie uformowało się tzw. prawo magdeburskie, czyli pakiet reguł, które optymalizowały i przyspieszały rozwój opartych na nim miast i miasteczek (s. 335). Gwałtowny rozwój handlu, który nastąpił w tamtym okresie, doprowadził do zmian w konstrukcji psychicznej mieszkańców wysoko zurbanizowanej Europy. Zaczął działać mechanizm dodatniego sprzężenia zwrotnego. Ludzie stawali się coraz bardziej przysposobieni mentalnie do przejawiania bezosobowej uczciwości i bezstronności. To zaś zwiększało ich zdolność do generowania dobrobytu, bezpieczeństwa i innych „skutków ubocznych” boomu na handel.

Zjawiskiem mającym przemożne znaczenie było to, że bogacenie się rejonów zamieszkiwanych przez ludzi najsilniej przekształconych przyciągało migrantów z miejsc gorzej rozwiniętych. Motorem tworzenia dostatku było działanie bezosobowych (nie-klanowych) sieci wymiany i wszelkie stowarzyszenia ludzi zdolnych do partycypowania w tworzeniu dóbr wspólnych.

Co zdaje się najważniejsze, wzmacniały się instytucje ewolucji kulturowej, dzięki którym reputacja uczestników wymiany handlowej zależała od przestrzegania bezosobowych norm uczciwości i rzetelności. Ukształtowało się tzw. *lex mercatoria* (prawo handlowe). Jego esencją była systemowa eliminacja (umniejszenie pożyteczności) wszelkich praktyk i obyczajów nawiązywania transakcji, które opierały się na powiązaniach osobistych lub rodzinnych.

Nawiązując do przykładu chilijskiej wioski z początku tekstu, pracą „sił psychohistorii” ludzie zostali uwarunkowani i przekształceni do tego, aby kupować nie u znajomej matki czy dziadka, a w miejscu, które oferowało obiektywnie najlepsze warunki transakcji.

Przewaga geograficzna sprzyjająca handlowi

Na koniec warto wspomnieć o naturalnej przewadze, którą miała Europa. Przewagą tą jest bardzo duża ilość spławnych rzek i naturalnych portów. Ta cecha przestrzeni geograficznej nie tylko obniża koszt transportu. Jest też środowiskiem bardzo szybkiego rozprzestrzeniania się innowacji w zasadach prowadzenia handlu. Innymi słowy, dzięki zróżnicowaniu i rozdrobnieniu jest idealnym terenem do naturalnych eksperymentów ewolucji kulturowej. Innowacje powstawały w odosobnieniu, a jeśli odniosły sukces, były kopiowane. To mechanizm analogiczny do wykształcania się nowych gatunków w izolacji od głównej populacji (specjacja).

Jeszcze innym, zupełnie nieintuicyjnym wnioskiem płynącym z wywodów takich antropologów i etnografów jak Joseph Henrich czy Robert F. Murphy, jest to, że współzawodnictwo pomiędzy organizacjami dobrowolnej przynależności (miasta oparte o własne prawo magdeburskie, gildie, klasztory itp.), podnosi sumaryczny poziom zaufania, uczciwego postępowania i współpracy z obcymi.

Nagroda i kara

Bogowie mający moc karania i nagradzania konkretnych czynów zaczęli się pojawiać ok. V w. p.n.e. W różnym stopniu przejawiali trzy cechy: zbawienie lub życie wieczne zależało od przestrzegania kodeksu moralnego za życia; ludzie mieli wolną wolę przy podejmowaniu wyborów etycznych. Pojawił się uniwersalizm umożliwiający powstanie imperiów metaetnicznych, zjednoczonych nie etnosem, a religią: prawa boskie mogły odnosić się do wszystkich grup i ludzi, a nie tylko jednej „wybranej” grupy etnolingwistycznej.

Antropolodzy odkryli niezwykle interesującą prawidłowość statystyczną współczesnego świata: im wyższy jest odse-

tek ludzi wierzących w Piekło (kary) oprócz Nieba (nagrody), tym szybszy był wzrost ekonomiczny danego terytorium w kolejnej dekadzie. Wiara jedynie w Niebo nie przyczynia się do przyrostu ekonomicznego. Inną prawidłowością takich miejsc kar i nagród jest niższa wartość wskaźnika ilości morderstw i innych przestępstw.

Wnioskiem ogólnym, jaki można wysnuć, jest to, że **obecność religii o trzech wyżej wymienionych cechach zapewnia „sukces ewolucyjny” w konkurencji z grupami, które taką religią nie dysponują.** Inną metodą ujęcia tej prawidłowości byłoby stwierdzenie, że mamy do czynienia z superplemionami, które powołane są do istnienia, przez optymalne dostosowanie swoich mechanizmów funkcjonowania do cech ludzkiej psychologii – ale jednocześnie modyfikowanie ich. Jednym z czynników zwiększających „sukces ewolucyjny” takich plemion jest efekt skali. Nowych członków można nie tylko samodzielnie wydać na świat, ale też nawrócić: zmuszając lub przekonując do kopiowania wzorców kulturowych. ■

Porady praktyczne, spostrzeżenia i przykłady

A. Zaufanie – kluczowy cel ataku w wojnach poniżejprogowych

Bardzo duże społeczności opierają swoją siłę na zdolności do współpracy między ludźmi, którzy albo nie znają się osobiście, albo różnią się światopoglądowo na tyle, że „dobrowolnie” współpracy by nigdy nie podjęli. Ta zdolność opiera się na wielu parametrach: to państwo prawa, w którym

obyczaje, praktyki i system zarządzania sprawiedliwością pozwala obniżyć ryzyko przy współpracy z ludźmi obcymi. Bez jakiejś formy zaufania, opartej zwykle o współdzielone zasady etyczne, zadziwiająco wiele prostych rzeczy nie daje się zrobić: to poszanowanie cudzej i publicznej własności, przestrzeganie przez elity praw obowiązujących wszystkich jednakowo etc.

Ta kluczowa zdolność (ang. *key enabler*) wspólnoty jest najważniejszym celem dla przeciwnika. Może on demoralizować elitę, by zraziła ona do siebie wyborców i obywateli. Może, ogólnie, indoktrynować do zachowań społecznych, np. nakłaniać do defetyzmu i „dezercji” tj. stawiania dobra osobistego nad grupowym (japońskie *tatemaie* i *honne*). Takie zakazanie wrogim wpływem widać w wypowiedziach typu „kraj zrobiony z dykty i gówna”, „macie rozum, to uciekajcie od tych złodziei na zachód” i podobnych.

B. Zaufanie cywilizuje

Jeśli do tej pory Czytelnik nie przekonał się, że bez zaufania niemożliwe jest funkcjonowanie jakiejkolwiek grupy ludzi – a więc jest kluczowym jej spoiwem – niech zechce dać się przekonać poniższą przypowieścią.

W zbiorach opowiadań jezuita Anthonego de Mello można znaleźć opowieść o kalifie Bagdadu, któremu złodziej ukradł na pustyni konia. Złodziej ów przebrał się za żebraka i symulując wyczerpanie głodem namówił podróżnego, by ten posadził go na konia. Znalazszy się na siodle, pogalopował, by uciec w siną dal. Kalif wykrzyknął za odjeżdżającym prośbę: „Nie mów nikomu, jak ukradłeś tego konia!”. „Czemu?”, zapytał złodziej z bezpiecznej odległości. „Ponieważ kiedyś ktoś naprawdę chory może leżeć przy drodze. Gdyby twój podstęp stał się znany, ludzie ominęliby go, nie udzielając żadnej pomocy”³.

³ Anthony de Mello, *Modlitwa żaby*, t. 1, opowieść *Koń Al-Mamuna*.

C. Bitwy wygrywane na boiskach Eton

Absolutnie idealny przykład pokazujący wyższość instytucjonalnie ustanowionego zaufania wobec obcych nad „zaufaniem klanowym” pochodzi z Bliskiego Wschodu. Obrazuje starcie dwóch kultur współpracy: tej w armiach państw arabskich i armii Izraela⁴.

Obserwacje amerykańskich szkoleniowców armii egipskiej i obserwacje poczynione na polach bitew pokazywały silny brak zaufania między jednostkami armii arabskich. Przejawiał się on w niedzieleniu się ważnymi informacjami, braku współpracy taktycznej w czasie bitew i potyczek. Źródłem nieufności były różnice etniczne w jednostkach oraz mentalność klanowa, która uniemożliwiała uruchomienie efektywnych organizacji nastawionych na realizowanie zadań. Do tego dochodził kulturowo uwarunkowany nawyk wykonywania na pamięć wytycznych, któremu towarzyszyło „tabu” dla kontestowania opinii przełożonych i treści podręcznika.

Rezultatem był brak inicjatywy i brak zdolności myślenia poza schematami („outside the box”). Przepływ informacji był przy tym jednokierunkowy: w formie niezmiennych rozkazów z góry. Prym brała zasada podtrzymania statusu przez wyższych rangą, przez co jakiegokolwiek praktyki meritokratycznej nie istniały. Do tego dochodziły podziały klasowe: większość żołnierzy, w tym podoficerowie, traktowani byli przez oficerów jak podludzie.

De Atkine tak podsumowuje trafną konstatację Samuela Huntingtona, autora słynnej książki *Zderzenie cywilizacji*:

Niezależnie od tego, jak bardzo grupowanie narodów według religii i kultury, a nie podziałów politycznych czy ekonomicznych, obraża naukowców, którzy postulują świat zdefiniowany przez klasę, rasę i płeć, jest to [różnice kulturowo-cywilizacyjne]

⁴ N. De Atkine, *Why Arabs Lose Wars*, „Middle East Quarterly” 1999, December <https://www.meforum.org/441/why-arabs-lose-wars> [dostęp: 2022.04.12].

rzeczywistość, której nie umniejsza nowoczesna komunikacja.

Po przeciwnej stronie spektrum wydajności stała armia izraelska, wyposażona we wszelkie osiągnięcia kulturowe Zachodu: doktryny użycia wojsk, praktyki budowania mentalności sprzyjającej inicjatywie, dwustronną wymianę informacji, egalitaryzm. Słowem, wszystko, czemu przyświeca słynne *ditty* brytyjskiej armii:

Bitwa pod Waterloo została wygrana na boiskach Eton.

To hasło przewodnie w warstwie dosłownej jest niezgodne z rzeczywistością – bitwy, zwłaszcza ta pod Waterloo, w dużej mierze rozstrzygnęły się siłą przypadku (*vide* Czarny Łabędź). Jednak hasło niesie w sobie „prawdę” daleko głębszą – opisuje ona mit mobilizujący brytyjskie i każde inne imperium. Jego budulcem są sporty zespołowe. Są one treningiem dyscypliny, hierarchii, przestrzegania zasad, uczą grupowego osiągania celów.

W męskim uniwersytecie w Eton kształciła się elita struktur władzy Zjednoczonego Królestwa: wojskowi, urzędnicy, politycy i duchowni. Bohaterowie powieści *Tom Brown's Schooldays*⁵ tak rozmawiają o krykiecie: „Jakże szlachetna to gra!”, „to więcej niż gra. To instytucja”. Dalej nauczyciel z „naukowym podejściem do sportu” orzeka:

Dyscyplina i poleganie na sobie nawzajem, których uczy, są tak cenne. [...] Powinna to być gra bezinteresowna. Łączy jednostkę z jedenastką; nie gra ona po to, żeby wygrać, ale żeby wygrała jej strona.

D. StackOverflow – kwintesencja ultrakooperacji

StackOverflow to portal, którego idea i funkcjonowanie jest perfekcyjną demonstracją cech „organizacji dobrowolnej przynależności”. Jest też żywym dowodem na to, że wydaj-

⁵ Thomas Hughes, *Tom Brown's Schooldays*, Macmillan, Londyn 1857.

ność takich ludzkich zbiorowisk musi być (i jest!) strzeżona i regulowana z wręcz neurotycznym zaangażowaniem.

Portal służy jako forum wspierania programistów niedoświadczonych przez tych, którzy dysponują odpowiednią wiedzą do tego, by zgłoszone problemy rozwiązywać. Osoby poszukujące pomocy definiują problem lub zadanie, a nad odpowiedzią głowi się kolektywny umysł programistów z całego świata. Ten, kto znajdzie rozwiązanie jest premiovany satysfakcją (otrzymuje punkty reputacji), a przy tym reklamuje swoją zdolność rozwiązywania problemów, czym przyciąga zleceniodawców komercyjnych. Moderatorzy obsesyjnie wręcz pilnują, aby wymiana opinii była merytoryczna i zgodna ze standardami profesjonalizmu i praktykami użytkownika języków programowania. Właściciel portalu zarabia na ogłoszeniach oraz prowizjach od przepływów finansowych między zleceniodawcami a programistami.

Potrzeby użytkowników realizowane są w sposób wręcz nadzwyczajny. Nie jest mi znana sprawniej działająca grupa ludzi sobie całkowicie obcych, a których w niezwykle sprawnie działający system spina odpowiednie zarządzanie motywacją poszczególnych typów uczestników wymiany wiedzy.

Temat
VII.5

Teraz wyobraźmy sobie czym jest państwo lub społeczeństwo je zamieszkujące. Byty te to niewyobrażalnie skomplikowane organizmy homeostatyczne zagregowane (zlepione; na myśl przychodzi też pojęcie emulsji) z tysięcy organizacji realizujących swoje cele tym sprawniej, w im większym stopniu uda się uczestników wyciągnąć za uszy do poziomu funkcjonowania zapewniającego sprawne działanie całości.

Teraz pomyślmy, jak mógłby wyglądać optymalnie wycelowany atak na taki byt. Celem takiego ataku jest doprowadzenie do rozprzęgnięcia mechanizmów motywacyjnych i ekonomicznych, dzięki którym elementy systemu, realizując własne potrzeby, stabilizują lub pozwalają całości osiągnąć tzw. optymalny stabilny stan homeostazy.

Gdy dostrzeżemy, jak kluczowa jest to wizja, dostrzeżemy w całej krasie przesłanie ikonicznego wykładu Jurija Biezmienowa oraz takie „powiedzonka” zawarte w niniejszej książce, jak „zdolność do postrzegania kolektywnych celów” czy „zdolność jednostki do rezygnowania z celów własnych na rzecz celów grupowych”. Prawidłó:

Atak przeprowadzony przez Mistrza Wojowania ma na celu zniszczenie zdolności do ultrakooperacji atakowanej społeczności, utrudnienie skalowania tej zdolności do optymalnego poziomu.

Spostrzeżenie: My Europejczycy jesteśmy egzemplarzami *homo sapiens*, których psychika sformatowana jest do formy cywilizacji indywidualizmu – wszystkie pozostałe cywilizacje są kolektywistyczne. Ultrakooperacja generowana w naszej cywilizacji daje przewagę, ale jest też niezwykle wrażliwa na zakłócenia i degradację. Naszą kluczową przewagą jest zdolność do tworzenia niezwykle wydajnych „organizacji dobrowolnego uczestnictwa” i mechanizmów prawnych oraz obyczajowych umożliwiających rozprzestrzenianie się innowacji (nauka, wolność słowa itp.), budowanie zaufania wobec obcych (bezosobowe prawo, współdzielenie wartości, w tym przede wszystkim uczciwość w regulowaniu zobowiązań wobec ludzi obcych). Kluczowe enablersy naszego oprogramowania mentalnego, które na jednostkach trzeba wymusić (socjalizacja, prawo etc.) to m.in.:

- Samodyscyplina oraz zdolność do odraczania nagradzania samych siebie za osiągnięcia.
- Wprzęgnięcie układu dopaminowego do obsługiwanie sprzyjających kooperacji z obcymi aktywności pożytecznej dla całej społeczności.
- Kultura brania odpowiedzialności za siebie, najbliższych i całą społeczność.

- Zdolność do innowacji, tj. łatwa adaptacja nowych wzorców kulturowych na poziomie jednostek i instytucji. Łatwość adaptacji nowych wzorców naraża nas na zarażenie się wirusami kulturowymi, które prowadzą do degeneracji i zaburzenia całego konstruktów oprogramowania kulturowego,
- Eliminacja zachowań złośliwych (w tej sferze konfucjański model wychowawczy zostawia wzorce europejskie daleko w tyle) i moderacja współzawodnictwa o status i pozycję (z tego wynikają m.in. zalety demokracji przedstawicielskiej, systemu rang w wojsku *versus* reguły kontestowania przywództwa w społecznościach pierwotnych),
- Bezosobowe zaufanie umożliwiające realizację wszelkich przedsięwzięć, do których potrzebny jest więcej niż jeden człowiek. Czynniki zaufania wyjaśnia takie mechanizmy, jak zdolność do podbojów przez ogarnięte degeneracją imperium. W powieści Asimova *Fundacja i Imperium* perfidne siły psychohistorii przejawiały się jako następujący mechanizm: tytułowe imperium było systemowo niezdolne do pokonania Fundacji. Silny cesarz likwidował silnych wodzów, którzy podbojami wybijali się na konkurentów do władzy. Słaby cesarz padał ofiarą wodzów, dla których podboje były schodami do siły politycznej i sięgnięcia po władzę cesarską.

Ale mechanizmy te – zwłaszcza zaufanie – są bardzo trudne do uruchomienia i podtrzymania... Są też bardzo podatne na subwersję, degradację i dysfunkcje prowadzące potencjalnie do nieliniowego załamania. Podatność ta jest tym większa, im trudniej je powołać do życia. Na wszelkich poziomach, od zwykłych ludzi do mocarstw i potęg kolonialnych, te parametry funkcjonowania są naszą kluczową siłą. Są też naszą kluczową słabością – priorytetowym celem ataku.