

Алфи Кон

ГУБИМ В НАДПРЕВАРАТА ДА ПЕЧЕЛИМ
Теза против конкуренцията

София, 2012

Преводът е направен по изданието:
ALFIE СОНН
THE CASE AGAINST COMPETITION
HOUGHTON MIFFLIN COMPANY

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 1986, 1992 by ALFIE СОНН

© Гаяне Минасян, превод, 2012
© Издателство „Изток-Запад“, 2012

ISBN 978-619-152-027-5

ГУБИМ В НАДПРЕВАРАТА ДА ПЕЧЕЛИМ

Превод от английски
Гаяне Минасян



Алфи Коч

СЪДЪРЖАНИЕ

Благодарности.....	7
1. Манията да си „номер едно“	9
2. Неизбежна ли е конкуренцията?.....	21
3. По-продуктивна ли е конкуренцията?	61
4. По-забавна ли е конкуренцията?	103
5. Конкуренцията и изграждането на характер.....	123
6. Един срещу друг	167
7. Логиката на нечестната игра	201
8. Жените и конкуренцията.....	213
9. Нещо по-добро от конкуренция	231
10. Задружно учене	251
Послеслов	293
Бележки	309
Показалец.....	359

БЛАГОДАРНОСТИ

Докато пише книга, почти всеки автор я обсъжда с приятели, роднини и (ако е достатъчно погълнат от проекта си) дори случайни познати. Веднъж известен писател ми отказа интервю под предлог, че не обича да говори за това, върху което работи, за да не пилее творческата си енергия. Не разбирам това. През последните десет години разпалено въвличах в разговор за конкуренцията всеки англоговорящ, който ми се изпречеше на пътя. Многобройните дискусии изключително обогатиха мисленето ми и съм благодарен на всички, които слушаха, задаваха въпроси и спореха. Същото важи за хората, които се изказваха след мои презентации в района на Бостън, както и студентите ми в Тъфтс Юнивърсити и Центъра за образование на възрастни в Кембридж, които се боричкаха с темата в продължение на цял семестър. Тези, които трябваше да проявяват най-голямо търпение, бяха съквартирантите ми в къщата, в която живях в продължение на пет години: Каръл Хетрик, Фил Корман, Елън Карлино, Мариан Такас, Джеб Бръгман, Клаудия Кан, Боб Труин, Каръл Дирга, Дон Бишоп и Лин Вайс.

Фактът, че бях привлечен към темата за конкуренцията може да бъде обяснен с огромния ми интерес към неща, които изглеждат присъщи на човека, имат отношение към цялата ни личност, а не само към бездушния ни интелект, и за които не може да се търси отговор в рамките на една-единствена научна дисциплина. Този ми интерес се дължи основно на двама души: Роб Бенексън, който го събуди, като ме подбуди да чета психология и ми помогна да я преценявам критично. Джордж Морган пък формира този интерес, като стана мой ментор в най-добрия смисъл на думата (а по-късно и скъп приятел).

Първоначално планувах да подбера някои есета върху конкуренцията и да ги издам в сборник, но не след дълго си дадох сметка, че това, което имам да кажа аз, не може да се побере в

рамките на въведението. Докато се опитвах да го изложа, предложих различни глави на някои хора, чието мнение ценях, надявайки се на критичния им поглед. Те не ме разочароваха и днес с удоволствие изказвам благодарност на Лора Шенк, Клер Бейкър, Фил Корман, Стюарт и Естел Кон, Сюзан Хюит, Мариан Такас и Джорджия Сасън. Всички те ми помогнаха да се сдобия с изключително нужната ми странична гледна точка. Освен това ми предложиха редакции от всякакъв тип. След първото издание на тази книга чух за ученето чрез сътрудничество от доста хора – споменавам само Ерик Шапс и Дейвид Джонсън поради причината, че те си направиха труда да прочетат и коментират новата ми глава, посветена на темата. (Алиса Хариган също направи това, но на нея дължа много по-големи благодарности.)

Приносът на Бил Грийн изисква отделен параграф. Като се има предвид будният му интелект, бих бил доволен колкото и малко да ми бе помогнал. За щастие той вложи в книгата толкова време, че е невъзможно да го пресметна – той прочете всяка глава и я коментира обстойно, при това основателно. След това ме принуди да пренапиша и преосмисля голяма част от текста. Каквото и да мислите за тази книга, тя е много по-добра, отколкото щеше да бъде без неговата помощ. Юристите трябва да са благодарни, че след тях има такава личност.

След всички консултации и насоки щеше да е кошунство да запазя крайният продукт само за себе си. Тук идват Лари Кесенич и Джон Уеър – този труд стана книга благодарение на техния ентузиазъм. Благодаря за редакцията не само на Лари, а също на Рут Хапгуд, Лоуис Рандал и Джери Морс.

Накрая ще отбележа, че повечето от материалите за тази книга съм проучвал в библиотеките на университета Харвард. Обемът на колекцията им от книги може да се мери единствено с решеността на университета да ограничава достъпа до тях. Щастлив съм, че можах да използвам тези ресурси, независимо че администрацията допусна това да се случи единствено защото ме бе взела по погрешка за друг човек.

1.

МАНИЯТА ДА СИ „НОМЕР ЕДНО“

Животът ни е станал в нескончаема върволица от състезания. От момента, в който звънне будилникът, до мига, в който положим глава на възглавницата, от прохождането до смъртта си, ние непрестанно се борим да сме по-добри от другите. Това е нагласата, с която ходим на работа и на училище, играем на спортната площадка и живеем с близките в собствения си дом. Това е общият знаменател в живота на американците.

Ние не си даваме сметка за конкуренцията, именно защото сме напълно потопени в нея. Рибата не разсъждава върху естеството на водата. Уокър Пърси казва: „ако не можеш да си представиш отсъствието на нещо, то няма да си способен да мислиш и за присъствието му.“¹ Дори авторите, които се изхранват с писане, отделят учудващо малко внимание на този въпрос. През последните петдесет години например няма нито една книга, посветена на идеята за конкуренцията и начина, по който тя се проявява и влияе в различните области от човешкия живот. Целта ми не е да окайвам днешното състояние на спорта. Нямам намерение да давам рецепти за надвигане на конкуренцията в бизнеса, нито пък да анализирам статистически някакви абстракции, получени вследствие на експерименти. Печатниците неспирно бълват такива материали. В тази книга говоря за това, какво всъщност означава да се опитваш да побеждаваш другите хора; разнищвам издълбоко идеята, че за да може някой да успее, непременно друг трябва да се провали.

Отдавна има нужда от подобен анализ. Тя обаче е най-наложителна именно в нашата страна. Икономическата система, образованието или начините за отдих и прекарване на свободното време са обвързани с конкуренцията в различна степен в зависимост от националната култура. Съществуват две крайности

на обществено устройство. В единия край са обществата, които функционират без никаква конкуренция. В другия край са САЩ. Ето какво казва по въпроса социалният психолог Елиот Арънсън:

Като се започне от играча в Бейзболната лига за деца, който избухва в плач, когато отборът му изгуби, и се стигне до студентите на футболния стадион, които пеят дружно „Ние сме номер едно“; от Линдън Джонсън, преценката за когото почти със сигурност е изкривена, поради често изказваното желание той да не се окаже първият американски президент, изгубил война, до третокласника, който презира съученика си, тъй като е постигнал по-висок резултат на теста по математика – нашето поведение разкрива култура, характеризираща се с потресаваща мания за победа.²

И други автори са писали за това. „Конкуренцията е едва ли не официалната ни религия“, казва един наблюдател.³ Тя е „американската културно обусловена пристрастеност“⁴, отбелязва друг. „На съпротивата срещу конкуренцията се гледа с подозрение, като на нещо чуждо на Америка.“⁵

Това съвсем не означава, че само в САЩ има конкуренция. Примерите в тази книга звучат познато на читатели от цял свят. В нашата страна обаче конкуренцията е достигнала изключително крайни, често абсурдни форми. Това личи както в широката разпространеност на конкурентните дейности, така и в настървеността, с което се характеризира подхода ни към тях. Икономическата ни система е основана на конкуренцията, а образователната система ни учи от най-ранна възраст не само да триумфираме над другите, но и да ги възприемаме като препятствия по пътя към собствения си успех. Свободното ни време е изпълнено с високоорганизиранни игри със сложни правила, в които се очаква един индивид или отбор да победи останалите. Съперничеството съществува дори в семействата ни – то е една безмълвна, но често отчаяна борба за домогване до одобрение и любов, тъй като първото се възприема като ограничено благо, а второто – като вид награда.

Ние не само се увличаваме от конкурентните дейности, а превръщаме и всичко останало в състезание. Колективната ни изобретателност като че се изразява в създаването на нови и нови

начини да се излъчват победители и победени. Не стига, че се конкурираме с колегите си за това кой е по-продуктивен, а трябва да се състезаваме и за званието „най-любезен колега.“ Единственият начин за социализация с хора от друга компания, който можем да си представим, е да се опитаме да ги бием в някоя състезателна игра. Ако решим да се откопчим от всичко това, като отидем да речем на танци, установяваме, че дори там ни въвличат в състезание. Няма нито една частица от живота ни, която да е достатъчно тривиална (или важна), за да бъде изключена от натрапчивия импулс да се мерим и класираме спрямо другите. Дори там, където няма изрично състезание, ние описваме света, структурирайки го според това кой е по-по-най. Един малък пример – преди няколко години списание „Ню Йорк Таймс“ писа за Пласидо Доминго, обявявайки, че той е „поставил предизвикателство пред постиженията на Лучано Павароти, а по думите на мнозина, направо го е надминал и му е отнел позицията на водещ тенор в света“.⁶ Ние не можем да се наслаждаваме дори на операта, без да правим класации и да излъчваме победители.

Ето защо знаменитата фраза на Винс Ломбарди „Победата не е най-важното нещо; тя е единственото, което си струва“ не трябва да се отдава просто на вманиачеността на един краен футболен треньор, а да се възприема като квинтесенция на цялата ни култура.⁷ Животът ни не е просто повлиян от нуждата да „си по-добър“; той направо се върти около нея. Като че сме стигнали дотам, че работата, образованието на децата ни и дори почивката ни през уикенда трябва да е под формата на съревнование, в което някой непременно губи. Трудно ни е дори да си представим, че съществуват други начини да вършим тези неща – или по-скоро *щеше да ни е* трудно да си представим, ако бяхме достатъчно съзнателни, че изобщо да си зададем подобен въпрос. Повечето от нас смятат просто, че „такъв е животът“.

Съвременното превъзнасяне на бизнес конкуренцията прави темата особено актуална. Книжарниците са залети от ръководства за победа на пазара, което до голяма степен се дължи на дискурса, бълван от Вашингтон през последните години. Поради повсеместното поощряване на конкуренцията, публичната власт на практика е преминала от ръцете на изборните представители в ръцете на частните корпорации – от тези, които на теория носят

отговорност пред всички граждани, в тези, които в най-добрия случай носят отговорност към съвсем малка част от хората, чиято цел е да трупат печалба. (Половината от всички корпоративни акции се притежават от един процент от населението, а 81% от всички семейства не притежават никакви акции.)⁸ Дори и мистиката на корпоративния успех да излезе от мода през идните години, дори и държавните чиновници да престанат да гледат на себе си като фенове на частния бизнес, основата на икономическата ни система си остава конкуренцията. Ето защо изследването на тази тема ще продължи да бъде актуално. В тази книга се занимавам с много повече неща, отколкото машинациите на бизнеса. Конкуренцията е дълбоко вкоренена в живота ни и е трайна част от него. Ето защо е крайно време да се вгледаме по-дълбоко в това, което ни причинява.

* * *

Нека за начало прецизираме формулировка на темата. Смятам, че е добре да се прави разграничение между *структурната конкуренция* и *целенасочената конкуренция*. Първото характеризира ситуацията; второто – нагласата. За разлика от целенасочената конкуренция, която е вътрешна и свързана с желанието на индивида да бъде „номер едно“, структурната конкуренция е свързана със схемата победа/загуба, която е външна за личността.

Когато казваме, че определена дейност е структурно конкурентна, това означава, че тя следва така наречения от мен принцип на взаимно изключващо се постигане на цели (накратко ВИПЦ.) С две думи това означава, че за да успея аз, ти трябва да се провалиш. По този начин между съдбите ни съществува негативна връзка. Ако трябва единият да загуби точно толкова, колкото печели другият, както е в играта на покер, тогава говорим за игра с нулев резултат. При ВИПЦ схемата обаче два или повече индивида се стремят да постигнат цел, която не е възможно да се постигне от всички. Както отбелязват някои социолози, това е същността на конкуренцията.⁹

Същият феномен се разглежда и като оскъдица. Това не обяснява конкуренцията, а просто поглежда на нея от друг ъгъл: ако трябва да те победи, за да получа това, което искам, значи желаното от мен е оскъдно по дефиниция. Трябва да внимаваме да не

смесваме този вид оскъдица с обективната оскъдица на някакъв продукт. Естествено, напълно възможно е двама изгладнели да се конкурират за едно ястие. В повечето състезания обаче наградата е просто някакъв ценен от участниците статус. Структурната конкуренция обикновено сравнява няколко индивида така, че да може само един от тях да излезе най-добър. Целта, към която те се стремят, е формулирана от самото състезание; по този начин се създава изкуствена оскъдица.

Съществуват няколко критерия за разграничение между различните видове структурна конкуренция. Те например зависят от това колко победителя допускат. Не всеки кандидат за прием в колеж ще бъде приет, но моето приемане не изключва непременно твоето (макар и да намали донякъде вероятността за прием). От друга страна само една жена по бански може да получи титлата Мис Америка за дадена година – ако спечели Мис Монтана, Мис Ню Джързи няма да може. И в двете състезания победата е функция на нечия субективна преценка. В други случаи, като например в канадската борба, критериите за определяне на победителя са предварително определени и достатъчно ясни.

Състезанията по красота и надпреварата за прием в колежа имат още нещо общо помежду си: нито едно от тях не изисква директно взаимодействие между конкурентите. Просто успехът на единия отменя или намалява шансовете за успех на другия. Съществува и една по-сурова версия на структурната конкуренция, при която състезателят трябва да причини загубата на другия (или другите), за да успее. Такава например е войната. Тенисът също. Докато в бейзбола двамата играчи се състезават за трофея, редувайки се да правят едно и също нещо (да удрят топката), без да се месят в дейността на другия, конкурентите в тениса активно действат за поражението на другия. Правилата на играта определят вида структурна конкуренция.

Целенасочената конкуренция може да се определи много лесно, въпреки че има доста сложни нюанси, както ще видим по-късно. Тук говорим просто за индивида, за тенденцията му да стане по-добър от останалите. Очевидно, това може да се случва без структурна конкуренция – някой пристига на партито и иска да докаже, че е най-интелигентният или привлекателният в стаята, въпреки че за това нито е определена награда, нито интересва някого. Психологичката Карън Хорни описва невротика

като човек, който „постоянно се сравнява с другите, дори и когато ситуацията не го налага“.¹⁰

Възможна е и обратната ситуация – съществуването на структурна конкуренция без съзнателна конкуренция. Човек може да се стреми просто да даде най-доброто от себе си (без непременно да държи да е по-добър от останалите), и въпреки това да се окаже в ситуация, в която това налага конкуренция. Тук успехът се отъждествява с победа поради структурата, не поради личното намерение. Възможно е дори човек да не харесва състезанията, но да не вижда как да ги избегне – тъжната ситуация, създаваща познатия на мнозина от нас стрес. Най-крайният случай на структурна конкуренция, без тя да е целенасочена, се наблюдава, когато индивидите биват класирани и награждавани без дори да знаят. Учениците ги сортират въз основа на оценките, дори и те да не се опитват да се побеждават един друг. (Разграничението между двата вида конкуренция е особено полезно в анализа на тази ситуация.)

И накрая нека отбележим очевидния факт, че конкуренция може да съществува както между индивиди, така и между групи. Груповата конкуренция не изключва индивидуалната: докато две фирми, нации или баскетболни отбора се състезават помежду си, напълно възможно е хората в тези групи да си съперничат за пари или за статус. Конкуренцията между групите е известна като междугрупова конкуренция, докато тази между индивидите вътре в групата – като вътрегрупова. Тези разграничения играят важна роля в следващите глави.

Конкуренцията не е единственият начин да се организира класната стая или работното място. Това трудно може да се оспорва, но тъй като сме свикнали да приемаме конкуренцията за даденост, рядко се замисляме за наличието на алтернативи. В тази книга, черпейки от труда на повечето социални психолози, ще разгледам три начина за постигане на цели: чрез *конкуренция*, което означава да работиш срещу другите; чрез *сътрудничество*, което означава да работиш заедно с другите; и *независимо*, което означава да работиш без връзка с другите. Макар че понякога характеризираме дадена култура или индивид и като конкурентен, и като индивидуалистичен, важно е да разберем, че тези неща не са едни и същи. Съществува разлика между това да позволиш някому да успее единствено ако друг се провали, от

една страна, и да позволиш на този човек да успее, независимо от чуждите успехи или поражения, от друга. И при конкуренцията, и при сътрудничеството между моя и твоя успех съществува връзка (макар и противоположна); такава връзка не съществува, ако работим независимо един от друг.

Склонни сме да смятаме, че човек е способен да работи за постигането на дадена цел и да поддържа определено ниво само ако има някой, с когото да се конкурира. Това просто не е вярно. Човек може както да свърши някаква работа, така и да прецени напредъка си без никаква конкуренция. Щангистът например може да се опита да вдигне с 5 кг повече, отколкото вчера. Понякога наричат това конкуренция със самия себе си. Тази фраза ми звучи доста подвеждащо и неуместно. Сравнението с предишните резултати или с някакви обективни стандарти по какъв начин не представлява конкуренция и не трябва да се бърка с нея. *Конкуренцията* е по същността си интерактивна, точно както *целуването*. Когато говорим, че някой се конкурира със себе си, изкривяваме термина и го лишаваме от смисъл. Освен това някои прибягват до тази небрежна употреба на думата, за да твърдят, че конкуренцията е или неизбежна, или безвредна: тъй като никой не губи, когато се стремиш да биеш собствения си рекорд и тъй като това е вид конкуренция, следователно тя не е толкова лоша. Това разбира се, е просто семантичен трик, а не обоснована защита на конкуренцията.

Третата алтернатива, сътрудничеството, играе по-важна роля в тази книга. Става въпрос за схема, която не само не е конкурентна, а и изисква съвместна работа, за да постигнем целите си. Структурното сътрудничество означава, че трябва да координираме усилията си, тъй като аз мога да успея единствено ако и ти успееш и обратно. Колективното постижение е това, което бива възнаградено. Така принципът на класната стая, в която се учи чрез сътрудничество не означава, че учениците просто стоят заедно или си говорят и разменят материали. Той означава, че успешното справяне със задачата зависи от всеки ученик и поради това всеки има стимул да желае съучениците му да успеят.

Когато мислим за сътрудничество, често го свързваме с някаква неясна идеалистична представа. В най-добрия случай приемаме, че то е ефективно само при определени обстоятелства. Подобно мислене може да доведе до смесване на сътрудничест-

вото с алтруизма. Няма основания да се твърди, че конкуренцията е по-успешният модел, тъй като разчита на склонността ни да излъчваме „номер едно“, докато при сътрудничеството хората се стремят най-вече да си помагат един на друг. На структурното сътрудничество е чуждо добре познатото разбиране, че егоизмът и алтруизмът са две противоположности. При него нещата са поставени така, че ако помагам на теб, аз помагам на себе си. Дори и първоначалният ми мотив да е бил егоистичен, сега съдбите ни са свързани. Ако потънем, ще потънем заедно; ако изплуваме, ще изплуваме заедно. Сътрудничеството е хитра и много успешна стратегия. Тя е въпрос на прагматичен избор, вследствие на който работата в офиса или училище се свършва много по-ефективно, отколкото чрез конкуренция (както ще покажа в глава 3). То може да е основата за създаване на интригуващи и весели игри, които не налагат да се състезаваме един с друг (както ще покажа в глава 4). Съществуват достатъчно доказателства, че сътрудничеството е по-благоприятно за психологическото здраве и взаимната симпатия между хората.

Дори и в конкурентните култури съществуват някои аспекти на сътрудничество и независим труд. В действителност и трите модела могат да съжителстват в един работен ден в офиса. Най-често срещаната смес е вътрегрупово сътрудничество и междугрупово конкуренция: т.е. да работиш съвместно с членовете на дадена група, за да победиш други групи. Футболните играчи си сътрудничат, за да победят; служителите в дадена фирма полагат съвместни усилия, за да може тяхната компания да спечели повече, отколкото друга. Би трябвало обаче да е ясно, че това съотношение не навсякъде е еднакво. Забележете колко често сътрудничеството в нашето общество е поставено в служба на конкуренцията и колко често сме принудени да се конкурираме, без изобщо да сме могли да си сътрудним. Както казват Робърт Бела и колегите му: „Светът на индивидуалистичната конкуренция е нашето ежедневие. Светът на хармоничното единодушие осъзнаваме единствено в спорадични проблясъци на заедност – мигновени прозрения за това, как бихме могли да живеем, ако хората си сътрудничеа и целите им вместо да се подкопават една друга, взаимно се подкрепяха.“¹¹

* * *

Фактът, че повечето от нас не се замислят за алтернативите на конкуренцията, е свидетелство за това колко ефективна е била нашата социализация. Обучили са ни не само да се конкурираме, но и да вярваме в конкуренцията. Ако някой ни попита нещо по въпроса, на мига отговаряме каквото са ни учили, без дори да се замислим. За съжаление аргументите в полза на конкуренцията, които повечето от нас са чували, не могат да устоят на по-сериозен анализ. Те разчитат на реторически гамбити, каквато е например инсинуацията, че хората, които се противопоставят на конкуренцията, просто се страхуват от нея. Разчитат и на липса на концептуална яснота – пример за това е смесването на конкуренцията с конфликта или успеха. Тезата в полза на конкуренцията понякога не се представя коректно – тя например облича импулса да се конкурираш в одеждите на стремежа към оцеляване. Преди много време Бъртранд Ръсел отбелязва, че така наречената „борба за оцеляване често всъщност е [конкурентната] борба за успех. Това, от което хората се страхуват, когато се въвлекат в тази борба, не е че утре ще се лишат от залъка си, а че няма да блеснат повече от ближния си“.¹²

Защитата на конкуренцията стъпва най-вече на голяма доза дезинформация. Тя е основана на четири мита, на които са посветени следващите четири глави, по ред на популярност. Първият мит е, че конкуренцията е неизбежен факт от живота, бидейки присъща на „човешката природа“. Макар че това твърдение се изказва някак между другото (и без никакви доказателства), то налага задълбочен отговор. Ако то е вярно, аргументите по отношение на това дали конкуренцията е желателна, или не, биха били безсмислени, тъй като човек просто е такъв – няма какво да се направи. Вторият мит е, че конкуренцията ни мотивира да правим най-доброто, на което сме способни – или, в по-крайната му форма, че ако не се конкурираме, няма да сме продуктивни. Тази презумпция се използва като обяснение за всичко – започвайки с оценките в училище и свършвайки с капитализма. Трето, понякога се твърди, че състезанията са най-добрият, ако не и единственият начин за приятно прекарване на времето. Казват, че игрите носят радост единствено заради състезателния си характер. Последният мит е, че конкуренцията гради характер и създава у човек увереност в себе си. За разлика от останалите

митове, този не се чува толкова често – вероятно защото противоречи не само на емпиричните доказателства, но и на това, което сме научили от собствен опит за психологическото въздействие на състезанията.

Смятам да опровергая тези митове, като се занимая с всички области от човешкия живот, в които присъства конкуренция. Ще разгледам свързаните с нея доказателства от най-различни области на знанието – образование, социална психология, социология, психоанализа, изследвания на свободното време, еволюционна биология и културна антропология. Ще включа също и щипка философия и литература. Изследването на тема като конкуренцията наистина налага този интердисциплинарен подход. Ограничаването на повечето учени в рамките на собствените им дисциплини често ги прави неефективни както в тази, така и в други важни области, които се простират отвъд деленията на научните дисциплини.

Начинът, по който започнах – с дефиниция на терминологията – е доста стандартен. В този случай обаче яснотата относно значението на конкуренцията не само помага да се концентрираме върху темата; тя на практика полага основата за критичния анализ. Необходимо е да се абстрахираме от всички презумпции за резултатите от конкуренцията и нейните претенции, които сме свикнали да приемаме и повтаряме без да се замисляме. Тогава остава единствено същността на конкуренцията като идея, а тя е взаимоищлючващото се постигане на цели (ВИПЦ). С други думи става въпрос за схващането, че човек може да успее единствено ако някой друг се провали. От тази поизчистена гледна точка веднага става ясно, че нещо не е наред. Как може да постигаме най-доброто, на което сме способни, при положение, че хвърляме енергията си в опити да провалим другите, като междувременно се страхуваме да не се окажем на тяхно място? Как може подобен вид борба да е най-добрият начин да си прекарваш свободното си време? Какво се случва с нашето самоуважение, при положение, че то зависи от това колко по-добри сме от човека до нас? Най-шокиращо е въздействието на тази схема върху човешките отношения: структурният стимул другите да се провалят няма как да не внесе между хората разделение и враждебност.

Всички тези заключения като че произтичат от самата същност на конкуренцията. Оказва се, че доказателствата, извлече-

ни както от наблюдения на действителността, така и от резултати от проведени изследвания, също ги потвърждават. Ние обаче едва ли бихме осмислили тези доказателства, ако не си зададем основния въпрос: какво *имаме предвид* под конкуренция?

Колкото по-надълбоко навлизам в тази тема, толкова повече се уверявам, че конкуренцията е модел, който не съответства на човешката природа и че изразът *здравословна конкуренция* съдържа смислово противоречие. Моята позиция е направо еретизъм, тъй като обикновено по този въпрос се признават единствено две: ентузиазизираната подкрепа и компетентната подкрепа. Може да се каже, че първата позиция е консервативната, а втората – либералната. Консервативните идеолози поддържат всички видове конкуренция, често доближавайки се до сентенцията на Ломбарди, че „победата е единственото важно нещо“. Либералите обикновено са по-въздържани и приемат, че трябва да се избягва *прекалената* конкуренция. Те се оплакват, че културата ни днес поощрява победата на всяка цена. Конкуренцията сама по себе си, обаче, ако се поддържа в „подходящи граници“, може да бъде продуктивна, приятна, стимулираща и т.н.

Именно тази либерална критика на конкуренцията ще цитирам в по-голямата част от тази книга. Смятам обаче, че нейните поддръжници не желаят да се вслушат в собствената си интуиция (а понякога и данни), които да ги доведат до логичното заключение. Това може би е така, тъй като се опасяват да не прозвучат прекалено крайно и несериозно, обявявайки, че конкуренцията просто е лишена от смисъл. Ето защо сякаш са принудени да твърдят, че проблемът не е в самата нея, а в това *как и доколко* се конкурираме. Независимо колко достолепно може да звучи тази умереност, аз съм убеден, че проблемът е именно в самата конкуренция (и че колкото по-конкурентно е дадено общество, толкова по-сериозен е проблемът). Всяка следваща разгледана от мен област на човешката дейност, където има конкуренция, все повече задълбочава убеждението ми. Смятам, че тезата против конкуренцията е толкова убедителна, че вмъкнатите между другото твърдения, че конкуренцията може понякога да бъде конструктивна, трябва да се считат за нелепи и напълно неоснователни.

В следващите глави излагам обосновката на тази радикална критика. След като се занимаем с четирите основни мита на конкуренцията – че тя е неизбежна, че е по-продуктивна, по-при-

ятна и че изгражда характер, – ще разгледам влиянието ѝ върху междуличностните отношения в глава шеста. В глава седма следва дискусия по въпроса дали грозни прояви като измамата и насилието са извращения на конкуренцията или са проява на истинската ѝ същност. Глава осма е посветена на съвременното движение сред жените, пледиращо те да се конкурират наравно с мъжете. Глава девета е посветена на това как може да се замени конкуренцията със сътрудничество. Последната глава, която е добавена към това ново издание, се занимава с една много обещаваща алтернатива на конкуренцията, която дава възможност на децата да учат съвместно, вместо в изолация или противопоставени едно на друго. Накрая в послеслова, добавен през 1992 г., разказвам как тази книга е била приета от обществеността и предлагам някои размисли за развитието (или застоя) в нашата култура, настъпило след първото издание.

2.

НЕИЗБЕЖНА ЛИ Е КОНКУРЕНЦИЯТА?

Митът за „човешката природа“

Има множество вулгарни начини да си затвориш очите за въздействието на морала и социума върху човешкия разум. Най-вулгарният от тях е да припишеш различията в поведението и характера на човека на природно вродени фактори.

Джон Стюарт Мил

„Принципи на политическата икономика“

Козът с „човешката природа“

Често най-върлите привърженици на конкуренцията са хората, според които тя е част от човешката природа. Те твърдят, че стремежът към превъзходство над останалите е не само добър и желателен, а и неизбежен. Ако трябва да сме пунктуални, естествено, второто твърдение обезсмисля първото. Едва ли можем да спорим дали е желателно и добре да притежаваме някакви характеристики, при положение, че те са неизбежни. Ето защо ако ще критикуваме конкуренцията, първо трябва да покажем, че съвсем не сме *принудени* да се конкурираме. Едва след това ще може да преминем към причините, поради която *не трябва* да се конкурираме.

Затова тази глава ще се занимае внимателно с широкоразпространеното, но рядко аргументирано схващане, че конкуренцията е неизбежна. За целта ще започнем с по-общия въпрос за неизбежността по принцип. Какво означава твърдението, че дадена характеристика е част от „човешката природа“? Възможно ли е подобна теза да бъде обоснована? Кой има полза от подобен дискурс? След като отговорим на тези въпроси, ще продължим с размисъл върху конкретната ни тема – конкуренцията.

Съществуват две версии на довода с човешката природа. Според първата различията между определени групи хора са вродени. Например ако в дадено общество отношението към жените или мъжете (или белите и чернокожите) е различно, причините за това трябва да се търсят в биологията. Според тази гледна точка откритията на еволюционната биология и генетиката доказват, че сексистките и расистките практики са неизбежни. Някои дори смятат, че те са позитивен метод за приспособяване.

Според втория довод за човешката природа щом си човек, няма как да не притежаваш определени характеристики, тъй като те са вродени, а не заучени; ние ги притежаваме по рождение, а не ги усвояваме от околната среда. Този дебат тече от доста време и всяко поколение ражда нов набор учени, които поемат щафетата на биологичния детерминизъм. Сирил Бърт от предишното поколение предложи „доказателство“, че интелигентността е генетично заложена. Макар че впоследствие се оказа, че доказателството му е било изфабрикувано, интересно е колко дълго време му се разминаваше и колко много от заключенията му продължават да се приемат дълго след като бе доказано, че данните му нямат никаква стойност.¹³ Днес биологическият детерминизъм се подкрепя от една страна от някои невробиолози и психиатри, а от друга – от школата в социобиологията, развила се около Едуард Уилсън.

В повечето случаи обаче „човешката природа“ се споменава между другото, като начин да се обяснят различните видове поведение, с които се срещаме. Повечето хора равнодушно свиват рамене, приемайки, че едва ли не всичко, с което се сблъскват в ежедневието си, е израз на човешката природа. Интересно е, че характеристиките, които обясняваме по този начин, почти винаги са отблъскващи; рядко например омаловажаваме щедростта,

махайки с ръка, че тя е просто част от „човешката природа“.^A Не трябва да забравяме, че за поддържането на подобна теза са необходими емпирични доказателства. Нещо повече, отговорността за излагане на доказателства пада върху този, който твърди, че определена характеристика е част от човешката природа. Той трябва да предостави убедителни свидетелства в подкрепа на убеждението си; не трябва останалите да доказват, че той греша. Бремето на доказателството пада върху този, който твърди нещо; бремето е още по-сериозно, ако твърдението граничи с абсолютизъм. Да се каже, че дадена характеристика е част от човешката природа, означава да се твърди, че тя е присъща на всички човешки същества от всякакви култури и всички исторически периоди. Нещо повече, това означава, че тя е неизбежна и за всички хора в бъдещето.

Дали аргументът за човешката природа изобщо е бил доказан? Трудно е да се каже, тъй като не става въпрос за *един* довод. „Човешката природа“ всъщност е израз, употребяван в множество школи по отношение на най-различни характеристики. За да определи дали дадена характеристика е неизбежна част от човешката природа, човек трябва да посвети на това цялото си време. Изглежда, че емпиричните доказателства съвсем не подкрепят повечето такива твърдения, но тук няма начин да изредя всички тях. За щастие има други автори, които вече са направили това и са изложили слабостите на биологичния детерминизъм и многото му превъплъщения.¹⁴

Трудно може да се докаже неопровержимо, че каквото и да е част от човешката природа, като се има предвид теоретичната сложност на подобни спорове. Много от нас предполагат, че всички въпроси, с които учените се занимават, могат да получат категоричен отговор след събиране на съответните доказател-

^A Има и изключения. Хуманистите психолози като Ейбрахам Маслоу и Карл Роджърс твърдят, че човешките същества са добри по природа – т.е. че това, което възприемаме като здравословно, продуктивно, етично поведение, е естествена склонност на биологичния ни вид. Този подход е продължение на неофройдистката традиция, която включва Ерих Фром и Карън Хорни, а в този ред на мисли и Жан-Жак Русо. Някои по-съвременни доказателства на психологията на развитието могат да бъдат използвани в подкрепа на хипотезата, че алтруизмът е вроден.

ства. Ако става въпрос дали шизофренията е генетично заложена например, смятаме, че е достатъчно просто да се съберат данни, да се види какво говорят те, и да се премине към други теми. Този възглед за напълно рационалното процедиране в науката вероятно произлиза от начина, по който се преподава в училище. Там реалността в природните науки се представя не по-адекватно от истинския развой на политическите събития в курсовете по гражданско образование например. Никога не сме учили, че съществуват противоречия по въпроса как трябва да се води научен спор, че някои термини се употребяват по различен начин, не са ни запознали с дебатите за приложимостта и значението на определени открития. Данните не просто се събират, а и се тълкуват. От своя страна начинът, по който се тълкуват, зависи от това какво се приема за доказателство и какво – не, както и от другите убеждения на тълкуващото лице по определени теоретични въпроси.

При положение, че в най-трудната наука – съвременната физика – рядко се стига до консенсус, и то въз основа на експерименти, то колко повече разногласия би имало, когато става въпрос за изследване на човешки същества. Днес дори социобиолозите приемат схващането, че дадени гени определят човешкото поведение, като нищо повече от модна спекулация. (Критиците задават въпроса дали тези гени изобщо могат да бъдат открити. При положение, че човешкото поведение е резултат от сложно взаимодействие както между гените, така и между тях и влиянието на социалната среда, социобиологията сама по себе си е под въпрос като наука.)^{А15} Да кажем например следното: някой иска да демонстрира, че агресията е присъща на „човеш-

^А Въпросът за взаимодействието играе важна роля в дискусиите за вродените и придобити характеристики, тъй като критиците на биологическия детерминизъм обикновено не приемат идеята, че човек е „празен лист“ и се формира изцяло под въздействието на околната среда. Ако понякога се твърди, че го приемат, то е защото този опростенчески възглед за ролята на околната среда днес е напълно опроверган и приписването му на някой опонент улеснява неговото опровергаване. Освен това не е необходимо непременно да настояваш, че хората са просто „машини за оцеляване – подвижни роботи, съляпо програмирани да запазят егоистичните си молекули, известни като гени“, ако искаш да подкрепиш не по-малко детерминистичните идеи на бихейвиоризма

ката природа“.¹⁶ Как може да се направи това? За целта ще е необходимо, но не и достатъчно, да се представят доказателства, че агресията е присъща на всички човешки същества. Още тук обаче добросъвестните изследователи ще имат разногласия по въпроса какво е агресия и дали тя наистина съществува в дадена култура.

Изложенияте дотук съображения се занимаха с твърденията за човешката природа – дали те са верни, или не. Не трябва обаче да пренебрегваме следния въпрос: за какво биха могли да служат твърдения от този род. Наистина позоваването на целите, които би могъл да преследва даден аргумент, не би могло да разреши емпиричните спорове. Въпреки това е напълно уместно винаги да си задаваме въпроса: *Cui bono?* (Кой има полза от това?)

Аргументите, че нещо е неизбежно – и особено твърденията за човешката природа – обикновено служат в полза на статуквото.^A Спорно е дали поддръжниците на биологичната предопределеност съзнателно *целят* да забавят промяната; може да се спори дали откритията в подкрепа на тази позиция не се приемат до голяма степен заради влиянието им в политическата сфера. Безспорни са обаче практическите последици от възприемането на подобна гледна точка. Кой има полза от убеждението, че нерегулираният капитализъм е „естествен“ – или че *всяка* характеристика на статуквото произтича от черта, присъща на природното ни естество? Очевидно това са хората, на които статуквото служи добре.

Аргументът за човешката природа съдържа промяната и се разиграва заради всичките си реторични предимства. Така срещу идеалите и реформите може се опонира на базата на това, че е невъзможно да се осъществят, че противоречат на самия „живот“. „Идеята ви е чудесна, но няма голям шанс да успее, тъй

на Скинър например. Можем да критикуваме биологическия детерминизъм и от гледна точка на човешката свобода.

^A Това не винаги е така. Понякога ударението върху неизбежността се поставя от хора, които не се съпротивляват на промяната. Преди 2500 години, говорейки за промяната, Хераклит твърди че тя е не просто желателна, а неумолима. Праволинейните марксиста също се занимават много с предопределените събития, говорейки за неизбежния ход на историята.

като за жалост човек просто е алчен/агресивен/конкуриращ се/териториален/мързелив/инатлив ПО ПРИРОДА.“ Макар че по въпроса дали нещо е желателно може да се спори (опираме до ценностна система), въпросът дали е възможно (опираме до реализъм) е неоспорим. Безброй идеи са били отречени, а авторите им – отритнати, в името на реализма. Това е феномен, на който ще се спрем неколккратно в последната глава.

И накрая ще кажа, че тезата за човешката природа е привлекателна и по психологически причини. Когато някой критикува отношенията и нагласите ни, е много изкушаващо да възкликнем: „Съжалявам, така съм възпитан.“ Това възклицание понякога е препратка към културния релативизъм, чийто подтекст е: „Кой си ти да ме съдиш?“ В повечето случаи обаче е свързано с детерминизма, който настоява: „Не мога да избира да си променя нагласите.“ Щом не мога да се променя, то изобщо няма смисъл да спорим дали трябва да го правя.¹⁷ Съществува огромно изобилие от предполагаеми причини за нашето поведение (или ценности), които могат да бъдат използвани за отбиване на критиката. В днешно време многообразните човешки прояви, причините за които се приписват на невротрансмитерите, предлага още един набор от извинения в добавка на вече осигурените от психоанализата. „Преди хората казваха: „Аз не съм виновен. Така са ме възпитали.“ Днес те казват: „Не решавам аз. Става въпрос за биохимическо разстройство в мозъка ми.“¹⁸ Има обаче едно твърдение, които е много по-привлекателно от всички тези обяснения – а именно, че *всички сме хора*, а от човек не може да се очаква да постъпва по друг начин.

Дори и да не сме били предизвикани да защитаваме поведението си, мисълта, че действията и нагласите ни са неизбежни, е много удобна. Свободата може да бъде притеснителна, ако не и направо ужасяваща¹⁹, а от психологична гледна точка научният детерминизъм е съвременната версия на теологическите доктрини за предопределението. Колкото и парадоксално да звучи, да бъдеш освободен от отговорност може да бъде възприето като освобождение. Ще завърша с това, че мисленето за нравственост и морал създава у съвременните американци определено неудобство. За тях то може да е достатъчна причина да прегърнат идеята, че определени неща просто *трябва* да са така. Ето защо тезата за човешката природа – която на практика не може да бъде подкре-

пена от доказателства – наистина е много изкусителна в няколко отношения: тя укрепва социалното статукво, предлага реторически предимство в дискусиите и улеснява живота от психологическа гледна точка. Добре е да имаме предвид тези съображения, преминавайки към другите аспекти на темата за конкуренцията.

Относно аргументите за неизбежността на конкуренцията

Тъй като конкуренцията се цитира като част от характеристиките на „човешката природа“ наред с всякакви други характеристики, логично би било да се очаква, че съществуват достатъчно аргументи и доказателства в подкрепа на това твърдение. Учудващо е обаче, че внимателният прочит на литературата по въпроса показва, че такива аргументи изобщо не съществуват. Конкуренцията се приема за неизбежна или негласно и по подразбиране, или защото това се смята просто за очевидно. Бих искал да се занима с тези презумпции в трудовете на авторите, които одобряват конкуренцията, преди да обърна внимание на доказателствата против нейната неизбежност.

Сред мислителите, които поддържат тезата за неизбежността на конкуренцията, са авторите на двата класически труда върху игрите: Роже Кайоа и Йохан Хьойзинха. И двамата приемат за дадено, че хората са конкуриращи се същества. „Игрите дисциплинират инстинктите и ги институционализират“, пише Кайоа;²⁰ той не си е направил труд да обоснове защо приписва на въпросната предразположеност към конкуренция статута на инстинкт. За Хьойзинха пък играта и конкуренцията са направо взаимозаменяеми понятия. На човек, който вярва, че съперничеството е заложено в нас по природа, дори не му хрумва, че може да съществува и игра, която не е конкурентна.

В есето си от 1917 г., посветено на тази тема, Джон Харви и съавторите му отбелязват, че за много хора „удоволствието от играта идва от самото състезание... а не от успеха“. Оттук те бързо заключават: „по тази причина в човешката природа съществува инстинкт за чиста конкуренция, който намира удовлетворение в самия стремеж да се направи нещо по-добре от останалите,

дори и той да не се увенчае с успех.“²¹ Това е все едно да се твърди, че тъй като мнозина предпочитат пътуването в колата пред самото пристигане, хората трябва да имат инстинкт за возене в кола. Социологът Джеймс Колман си служи с не по-малко съмнителна логика в изследването си на американското средно образование преди двайсет и пет години. Той заявява: „Премахването на учебния успех като основа за сравнение *не намалява* конкуренцията сред юношите; то просто я *премества* на друга арена, която не е свързана с усвояването на знания.“ За илюстрация той привежда пример с „конкуренцията между две момичета за вниманието на едно момче“.²² Определено е вярно, че конкуренцията не се ограничава единствено до оценките, но това едва ли би могло да е достатъчно основание за негласната презумпция на Колман, че щем, не щем, всеки от нас е донякъде склонен да се конкурира и най-доброто, което можем да направим, е да канализираме тази склонност в избрана от нас посока.

Едно от изключително редките изследвания на конкуренцията с обем на книга, е наръчника за самопомощ на Харви Рубен „Конкуренцията“. Първото изречение в нея е: „Конкуренцията е неизбежен факт от живота.“²³ По-нататък научаваме, че това се дължи на факта, че „наистина, в хромозомите на човека съществува конкурентен „код“²⁴ – шокиращо твърдение, което нито е подкрепено с изследвания, нито пък е обяснено. Очевидно Рубен вярва, че сме генетически програмирани да се състезаваме, просто защото конкуренцията е широкоразпространена и започваме да се конкурираме от ранна възраст.

Въпреки че тези твърдения не са обосновани по никакъв начин, те могат да ни внушат, че конкуренцията е част от човешката природа. Доста по-често обаче за обосновка се ползват реторичните трикове и дори обидните квалификации. Основният начин на действие на Рубен е да определи множество прояви в човешкото поведение като индиректно конкурентни и по този начин да внуши, че неконкурентно поведение не съществува. Например: „Независимо дали детето го съзнава, или не, първият му урок по съперничество е да се научи да чака за храната си, докато майка му се погрижи за другото си дете.“²⁵ И отново, хората, които „изглежда се конкурират *най-малко*, всъщност просто са възприели по-заобиколни стратегии да получат нещата, за които останалите се борят по-открито“.²⁶ В следващите глави четем,

че всички действия, чрез които хората се сравняват един с друг, както и самият акт на присъединяване към дадена група са вродени разновидности на конкурентното поведение. Този модел обаче разкрива повече за създателя си, отколкото за света, който претендира, че описва.²⁷ Освен това той е представен по начин, който прави оборването му невъзможно. За да се обори идеята, че конкуренцията е част от човешката природа, би трябвало да е достатъчно привеждането на пример с определен индивид или култура, които не се конкурират. Рубен обаче е поставил нещата така, че колкото и примери да бъдат приведени, те няма да са достатъчни. Тъй като изключва самата *вероятност* да се действа неконкурентно, той счита, че е „доказал“ неизбежността на конкурентността.

Рубен разгръща тезата си достатъчно обстойно и затова не е трудно да прозрем логиката му. В повечето случаи обаче авторите просто вмятат между другото някакво твърдение за конкуренцията. То може да звучи убедително, но всъщност си служи със същия трик. „Понякога хората прикриват конкурентните си инстинкти и импулси – пише Харолд Вандерзваг, – но в спорта истинската им съперническа природа излиза наяве.“²⁸ Превод: в някои случаи хората се конкурират, в други – не. Ето защо в първия случай те се държат автентично, а във втория се преструват. Тук аргументът отново е изказан така, че никакви емпирични доказателства не могат да опровергаят хипотезата, че конкуренцията е неизбежна.

Някои автори прибегват до лични нападки срещу тези, които поставят под въпрос естествения произход на конкуренцията. „Смятам, че всички се страхуваме да признаем конкурентната страна на нашата природа“, казва Мери Ан О’Рурк в статия, озаглавена „Конкуренцията не е мръсна дума“.²⁹ Това удобно поставя всеки противник на идеята за неизбежността на конкуренцията в позицията на страхливец, на който му липсва куража да приеме тежката, но очевидна истина. Известният биолог Гарет Хардин отива още по-далеч, като дори си служи с доста хаплив тон:

За нас не е изненада, че младите хора, за чиито нужди се грижат по-възрастните, често не оценяват неизбежността на конкуренцията. Изненадващото е, че и възрастните, чиято специалност е изследването на поведението на човешките същества в група – социолозите – толкова много подценяват конкуренцията.³⁰