

**Тор Норетрандерс**

---

**ЩЕДРИЯТ**

**Защото щедростта е секси**

София, 2014

Преводът е направен по изданието:

**Tor Nørretranders**

**THE GENEROUS MAN**

**How helping others is the sexiest thing you can do**

**Thundersmouth Press**

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 © 2002, 2005 by Tor Nørretranders

First published by People's Press Denmark in 2002

First published in English by Thundersmouth Press in 2005

All Rights Reserved

© Вера Иванова, превод, 2014

© Издателство „Изток-Запад“, 2014

ISBN 978-954-321-370-2

ТОР  
НОРЕТРАНДЕРС

# ЩЕДРИЯТ

Защото щедростта е секси...

Превод от английски  
*Вера Иванова*





## Съдържание

Благодарности.....	7
Въведение .....	9
1. Експерименти.....	13
2. Теория на игрите .....	25
3. Дарвин I.....	37
4. Взаимност .....	45
5. Дарвин II .....	75
6. Недостатък.....	91
7. Щедрост .....	117
8. Двоен Дарвин .....	125
9. Теория на културата .....	137
10. Стоки и дарове .....	175
11. Креативност .....	199
12. Откритост.....	211
13. Обществено съзнание .....	233
14. Бъдещето.....	257
Епилог .....	275

*Рисувам, за да свалям мацки.*  
Йенс Йорген Торсен

## Благодарности

Бих искал да благодаря на всички, които през годините допринесоха за процеса, довел до тази книга. В това число, сред много други, влизат Питър Бастиан, Клаус Биндлев, Герт Бирнбачер, Николай Седерхолм, Крис Калуд, Грег Чейтин, Клаус Клаусен, Уилфред Долфска, Томас Хиланд Ериксен, Ларс Фриберг, Дон Фореста, Стив Гангестада, Марти Голубитски, Карл Грамър, Мартин фон Халер Грьонвек, Джордж Хърси, Петер Хеселдал, Ларс Х. У. Г., Тими Якоб Хенсен, Кевин Кели, Оле Фог Киркеби, Мортен Лунд, Беноа Мандекброт, Джордж Марковски, Пиа Мария Маркуард, Джордж Милър, Пол Несгаард, Николай Ньолм, Андерс Лапе Мьолер, Ула Пугаард, Холард Рейнголд, Сесил Рубол, Томас Райън Йенсен, Кристер Щурмарк, Ранди Торнхил и Стивън Вебер.

Никой от горепосочените не носи каквато и да е отговорност за слабостите и недостатъците на тази книга, камо ли за възмутителната ѝ склонност да опитва да обясни прекалено много неща от живота.





## Въведение

Добре дошли в тази книга за секса или – може би по-точно казано: книга за това как да го получите.

Инструкциите са прости – стремете се към противоположното. Не получавате секс само като си мислите за него. Получавате го, като си мислите за всякакви други неща, като давате всичко от себе си в нещо, в което сте добри, например да свирите на цигулка, да сте дружелюбни, да спасявате света или да рисувате картини.

Вие демонстрирате на какво сте способни, когато вършите нещо трудно. Това е главен, макар и напълно пренебрегван фактор в развитието на живота на земята. Всъщност това е основен факт в живота на всеки.

Проучвания в областта на биологията от последните няколко десетилетия показват една проста взаимовръзка – за да спечелят брачен партньор, хората и животните демонстрират най-добрите си страни. Те се стремят към съвършенство, доказват, че имат желание да помагат на другите, дават от себе си една идея повече, съобразяват се и се стараят. С други думи, те са щедри.

Тази книга изследва как характеристики като щедрост, сътрудничество и интелигентност произтичат от инстинктивното сексуално и любовно привличане към *другия*, към обекта на желание. Както ще видим, до голяма степен именно нашето привличане към сексуалния партньор е онова, което изважда на показ най-доброто у нас – мъдрост, красота и филантропия.

Това може да се изрази с една кратка фраза с доста безсрамно универсална валидност: направете усилие и ще правите секс.

При еволюцията не става въпрос само за оцеляване. Става дума и за това да убедите другия пол, че имате какво да предложите.

Теорията на Чарлз Дарвин за произхода на човека чрез биологична еволюция има две страни, едната от които е била пренебрегвана повече от век. Естественният отбор, при който става дума за оцеляване и ефективност, ни е познат. Но съществува и полов отбор, при който става дума за прелъстяване на член на противоположния пол с цел осигуряване на поколение („избора на партньор“, както го нарича Йенс П. Якобсен в своя превод на основните трудове на Дарвин).

Половият отбор е движеща сила не само в естествената история, но и в развитието на културата и обществото. Нашите умствени заложби, творчески възможности и способността да работим съвместно са се развивали чрез брачни ритуали и ухажване.

Днес се наблюдава драматична промяна в представите ни за човека – от идеята за студена, рационална борба за оцеляване в природата и на пазара към представата, основаваща се на щедрост, взаимна полза и на това да се подкрепяме.

Началото на тази промяна се поставя от решителните проби в няколко научни области – поведенческата икономика, теорията на игрите, еволюционната теория, антропологията, социологията на знанието, технологичната теория, теорията на благосъстоянието.

Заедно те очертават една удивително проста картина, показваща не само произхода на старанието, помощта и общността, но също и на креативността, любопитството и желанието за опознаване на света. Всичко е заради секса, но пътят към него не е постлан с извратени мисли за сношение, така преобладаващи в медиите днес, а – иронично – до него се достига чрез отдаване на всичко останало освен секса – творчески подем, лов на едър дивеч и човешките заложби в ежедневието. Великодушие. Щедрост.

В човека битуват две личности – *Ното економісус*, създаден от инстинктите за оцеляване на естествения отбор, и *Ното генеросус*, както го наричам, който е следствие от инстинктите за ухажване на половия отбор.

Намираме се на пътя към една глобална човешка общност, в която подаръците са също толкова важни, колкото и стоките, сътрудничеството – колкото съревнованието, където привличането на внимание е на път да се превърне в най-важната форма на богатство, а благосъстоянието и заличаването на глада ще са даденост за всеки представител на вида.

Това развитие не се дължи на милосърдие или сантименталност, а просто на факта, че преследването на себични интереси е добило нови и по-креативни форми. В биологично отношение няма особено противопоставяне между егоизма и сътрудничеството или между егоизма и алтруизма, но днес хората демонстрират своята стойност по по-различен начин от първобитния човек. Задачата остава същата – да се намери сексуален партньор. Но усилията, които сега трябва да полагаме, за да я постигнем, са различни, а плодовете им имат доста различен приоритет.

Така че да, тази книга е за секса. Но само защото сексът всъщност е свързан със съвсем различни неща – интелект, мъдрост и естетика. Наблюдавайки нещо много ограничено (секса), откриваме нещо много по-мощно.

Нека започнем с нещо, което наистина събужда егоистичните ни интереси – парите. Да изиграем една игра.

Какъв е залогът ли? Нашата житейска философия.



1.

## Експерименти

*НОМО ECONOMICUS* е измислица

Да изиграем една игра? Правилата са следните. Ще получите 100 долара при едно условие – да си ги поделите по приемлив за мен начин. Можете да ми отправите само една оферта. Ако откажа, всички оставаме с празни ръце. Това е играта на ултиматум.

Колко ще ми предложите? Половината? Е, бихте могли, но сте в по-изгодна позиция. Първият ход е ваш и аз мога само да приема или отхвърля офертата ви. Може би трябва малко да наклоните везните в своя полза и да ми предложите 40 долара, а да задържите за себе си 60? Или пък да вземете 70, като ми оставите 30? Или 80 срещу 20? Докъде ще се осмелите да стигнете? Колко ниска оферта мислите, че съм склонен да приема?

Нека си разменим ролите. Сега аз имам 100 долара. Вие трябва да приемете или отхвърлите предложението ми.

Бих могъл да ви предложа половината. Но не, аз искам по-голям дял от плячката.

Затова ще съм нагъл и ще ви предложа 5 от 100 долара. Или това, или нищо. Това прави 95 долара за мен.

Какво ще кажете? „Я се разкарай!“? Отвратени сте от алчността ми? Мислите ме за кучи син, че ви предлагам толкова нечестна подялба? Искате ли да ме цапардосате с тухла и да ме оставите да се пръскам от яд, че съм бил толкова алчен? Ще ме оставите ли да се пръжа в собствен сос? Ще ви достави ли удоволствие да ме накажете?

Но всъщност вместо да изпишете вежди, ще избодете очи. Можехте да изкарате 5 долара от нищото. Трябваше само да приемете и сякаш да получите 5 долара ей така.

Наистина ли ще си навредите – само за да ми отмъстите?

Оказва се, че ще го направите. Двадесет години след създаването ѝ от Вернер Гот и неговите колеги от университета „Хумболт“ в Берлин, в играта на ултиматум са взели участие хиляди хора. Резултатите са забележителни всеки път! Хората отказват парите, ако преценят, че другият играч е прекалено алчен. Когато предложената оферта е по-ниска от 20 % от цялата сума, обикновено бива отхвърлена.

С други думи, хората не са особено егоистични. Защото не е егоистично да откажете 5 долара от 100. Това съвсем не отговаря на предположението на най-модерната икономическа теория, според която човекът е *Homo economicus*, себелюбив и ослянящ се на разума.<sup>1</sup> Не е нито особено егоистично, нито пък разумно да откажете пари, само защото ви е подразнила алчността на другия.

Егоистично би било да приемете, дори и когато са ви предложили само 5 цента. Въпреки това повечето опитни мишки отхвърлят ниските оферти. Все пак трябва да има някакви граници. Но защо?

В играта са използвани всевъзможни варианти – анонимни играчи; едни и същи участници не играят заедно повече от веднъж; вдигане на залозите до няколко месечни заплати; проверяване на пола, образованието и математическите способности на участниците. Но резултатите винаги са същите.

---

<sup>1</sup> Изразът *Homo economicus* е много разпространен и за него няма посочен първоизточник. Не успях да установя откъде произлиза, но днес може да се открие в D. Rutherford, *Dictionary of Economics*, London: Routledge, 1992, 208; и при J. Eatwell, M. Milgate, и P. Newman, *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London: Macmillan, 1987, Vol. 1, 587. Вариантът „икономически човек“ („economic man“) също може да се срещне днес – вижте A. Barnard and J. Spencer (eds.), *Encyclopedia of Social and Cultural Anthropology*, London, Routledge, 2002 [orig. 1996], 603. – Б.а.

При едно голямо изследване, публикувано през 2001 г., редица видни експерти в областта на поведенческата икономика работят редом с единадесет антрополози, за да изследват резултатите от играта на ултиматум в култури без бизнес колежи. Успяват ли да открият по-егоистично поведение при все още съществуващите и разпръснати из планетата култури на ловци-събирачи?

Независимо дали играта се играела от хадза в Танзания, казачите в Монголия, аче от Парагвай или племената ау и гнау от Нова Гвинея, отговорът си оставал един и същ: *Ното економісис* не съществувал. Ниските оферти били отхвърляни.

Наблюдават се различия между отделните култури, но историята на човешкото поведение датира много по-назад във времето от историята на егоистичните, рационални индивиди, които се грижат само за себе си и не се интересуват от останалите.

Историята на човечеството не се състои само от *Ното економісис*.

Най-интригуващото в играта на ултиматум е може би това, че човек, играещ срещу компютър, е по-склонен да приеме по-ниско предложение, отколкото някой, който играе срещу друг човек.

Моля?! В крайна сметка парите са си пари! Ако се сдобия с 10 долара, ще ми е все едно дали ще ги получа от компютър или от студент в бизнес колеж, не е ли така?

Защо вие или пък аз бихме отказали предложението на човек, а да приемем същото предложение от компютър?

Очевидно защото ние, хората, имаме и други интереси и приоритети в своя живот освен парите. Когато опонентът ни прояви алчност, ние изпитваме нуждата да го накажем. Когато компютърът е алчен, не ни е грижа. Все пак той не може да си вземе поука.

Става ли дума обаче за представител на нашия вид, ние сме склонни да си платим, но да демонстрираме ненавистта и презрението си към дребнавостта. Ние изразяваме своята гордост, възмущението си и своята жажда за отмъщение – „О, така значи!“ – дори когато това може да ни ощети.

Освен това експериментите разкриват, че ако ролите на играчите – т.е. въпросът кой поставя ултиматума и кой решава дали да

приеме или не – се определят от някакъв тест, а не чрез хвърляне на ези-тура, отговарящият е по-склонен да приеме съвсем малка сума. За нас има значение дали играем с човек, когото уважаваме.

Дали икономистите са алчни, защото да си икономист те прави алчен, или защото алчните хора стават икономисти?

Това е добър въпрос, защото няма съмнение, че шансът студентите по икономика да не са склонни да си сътрудничат в подобни игри е по-голям, отколкото при други групи студенти. Това е открито още през 1981 г. Но защо?

За да се изследва този феномен, играта на ултиматум била играна от две групи студенти. Едната група се състояла от студенти по икономика, а другата – от студенти в различни специалности. Например астрономия.

След като резултатите били анализирани, двете групи били разделени още веднъж – първокурсници и студенти в по-горни курсове. Идеята на това разделение била да се провери дали начинаещите икономисти и по-опитните им състуденти проявяват различна степен на алчност. Ако алчността е нещо, което можете да придобиете като учите икономика, то тя трябва да се засилва с времето.

Но и обратното, ако студентите по икономика винаги са от група хора, които са родени алчни, не би трябвало да има никаква промяна с напредването на обучението.

Учените, провели това изследване, искали да разберат дали алчността при икономистите е следствие от обучението или е въпрос на отбор.

Първият етап на изследването включвал игра на думи. Играчите трябвало да образуват колкото се може повече думи от няколко букви – упражнение, което няма нищо общо с икономиката. Най-добре справилите се играчи били избрани да поставят ултиматум на другите.

След това първите по ред написали на листче хартия сумата на залога, която били склонни да споделят с другия студент. Залогът бил 10 долара, а офертите трябвало да бъдат кратни на 50 цента. Така най-голямата сума, която някой можел да задържи, била



9,50 долара. В същото време втората група студенти трябвало да запише най-ниската сума, която биха приели от първите на ход. Най-ниската възможна сума била 50 сента.

Накрая листчетата хартия били комбинирани по двойки на случаен принцип. Ултиматумът можел да бъде 2,50 долара например, което би било добре, ако другият участник е посочил 2 долара като най-ниска граница. Ако ултиматумът бил 1,50 долара, никой от двамата участници не получавал никакви пари.

Резултатите ли? Най-напред, икономистите се оказали по-алчни от студентите в други специалности. Но разликата отслабвала с всяка изминала година – икономистите са алчни, защото алчни хора стават икономисти. Това се смекчава с напредването на обучението. Добри новини за професорите по икономика.

В началото младите студенти по икономика искали да задържат средно 6,30 долара, когато поставяли своя ултиматум, докато студентите от по-горните курсове искали само 6 от 10 долара. Младежите от други специалности изисквали средно 5,70 долара, докато по-възрастните се задоволявали и с 5,20 долара.

Ако обърнем внимание на това с колко малък дял от пая биха се задоволили, когато отговарят на офертата, наблюдаваме забележително развитие с напредването на колежанското им образование. Младите икономисти отказвали дял по-малък от 1,40 долара, докато по-възрастните искали най-малко 2 долара. Младите студенти от други специалности искали 2,90 долара, за да участват, но след известно време разбирали, че могат да се задоволят и с 2 долара; точно като опитните студенти по икономика.

Двете групи се сливат. Наистина можем да научим нещо в университета. А може би го научаваме от живота.

Но друг един резултат е също толкова забележителен – нито един студент по икономика – първокурсник или от по-горен курс – всъщност нито един играч, участвал в проучването, а те били почти стотина, не е проявил поведението, предвидено от икономическата теория – поведение на *Homo economicus*.

Един рационален, егоистичен анализ ви показва много ясно какво трябва да направите – трябва да поискате минимум 50 цен-

та, когато приемате офертата. По този начин няма да отхвърлите нито една оферта и ви остава да се надявате, че предложението, което ще ви отправят в действителност, ще е по-голямо. Няма рационална мисъл в това да поискате 1, 2, 3 или 4 долара, защото независимо от всичко няма да получите повече от ултиматума. Но искайки повече от най-ниската възможна сума, вие само увеличавате шанса да поискате повече, отколкото ще ви предложат, като рискувате да не получите нищо.

Когато първият ход е ваш, със сигурност осъзнавате, че всеки рационален, егоистичен съперник би поискал минимум 50 цента (защото да поиска повече би било глупаво). Затова толкова и предлагате. И така, можете да запазите за себе си 9,50 долара.

И въпреки това никой в изследването не се е държал по начина, по който би трябвало да се държи според икономическата теория – рационално и егоистично. Нито един!

Икономистите са алчни, защото алчните хора избират икономиката, но те изобщо не са толкова алчни, колкото твърди тя. Икономистите са по-цинични от останалите хора, но не толкова цинични, колкото теориите им предполагат, че сме всички ние.

Но подобно поведение не било напълно нелогично. Здравият разум подсказва на рационалния човек, който трябва да постави ултиматум, че оферта от 50 цента може да бъде отхвърлена, затова той предлага офертата, която би била най-изгодна за него, т.е. най-ниската сума, която има добър шанс да получи. Тя е по-скоро 7, отколкото 9,50 долара.

Но как да обясним отказа на приемащия да вземе сума по-малка от 2 долара? В крайна сметка не е особено рационално, нито егоистично. И именно това е загадката, пътеводителят, който ще ни отведе до тайния източник на човешката социалност – има граници на това колко малко може да ни предложи друг човек.

Това се повтаря и в други игри.

Играта на обществено благо е друг вид игра, която е обект на изследвания на една нова дисциплина, даваща забележителни прозрения за човешкото поведение – поведенческата икономика. Резултатите при нея са дори по-впечатляващи.

На четирима играчи се дават по 10 долара. Те ще могат да ги задържат, когато играта приключи. Но ако участват в играта, ще могат да спечелят повече.

Експериментаторът прави предложение – ако един играч вложи част от парите си в банката, експериментаторът ще ги удвои и ще ги раздели поравно между всички играчи.

Ако всеки играч постави всичките си 10 долара в банката, той или тя ще получи двойно повече в замяна (40 долара се удвояват, ставайки 80 долара и след това се разпределят между четиримата играчи, т.е. всеки получава по 20 долара).

Затова е очевидно, че е в интерес на групата да вложат възможно най-много в банката. Но дали е в интерес и на отделния играч?

Ако трима играчи поставят парите си в банката, за да бъдат удвоени и разпределени поравно, а четвъртият задържи парите си, то той ще спечели предимство.

30 долара в банката са удвоени до 60 и разделени на равни части. Резултатът? Всеки играч получава 15 долара от банката. Тримата играчи, вложили парите си в банката, прибавят към първоначалната си сума половината от стойността ѝ, което си е съвсем наред. Но четвъртият, който не е вложил никакви пари, получава 15 долара към първоначалните си 10. Така че има очевидно предимство за индивидуалния играч в това да пасува и да изчака своя момент. Но това очевидно не е в интерес на групата като цяло.

Ако двама зложат, а другите двама изчакат, за да видят какво ще се случи, то положението изглежда наистина унизително за първите. Те получават обратно своите 10 долара, но другите двама също получават по 10 към първоначалните си 10.

Ако само един зложи своя дял, а останалите трима пасуват, положението на играча става ужасно – той получава общо 5 долара, докато останалите получават по 5 долара към първоначалните си 10 долара. Единственият зложил всъщност губи пари в този рунд, а останалите печелят от неговата наивност.

И така, логиката е ясна – егоистичният играч винаги ще решава да не залага пари в банката, защото никога няма да получи

повече от четвърт за себе си. Но той може да се надява, че другите ще направят залог, защото ще получи четвърт от него, независимо как е решил да постъпи.

Е, разпознаваме ли тази ситуация от реалния живот?

Но какво всъщност правят участниците? Всички ли пасуват? Не! Всъщност те обикновено влагат половината от своя дял в банката. Това е поредното доказателство, че хората не са толкова алчни, колкото си мислите.

Но играта на обществено благо също може да се играе в няколко рунда. Повечето играчи започват със същото поведение като в първия рунд – те влагат солидна сума от парите си в общата каса.

Но след няколко рунда хората спират да залагат. Спират да работят заедно. Ако не залагат всички, просто не им се изплаща. Сбогом, общност.

Тъжна история. Но нещата не спират дотук.

През януари 2002 г. двама швейцарски професори по икономика, Ернст Фер от Университета в Цюрих и Симон Гехтер от Университета в Св. Гален удивяват читателите на най-известното научно периодично издание, „Нейчър“, с доклада си за ефекта на наказанието в експериментите с играта на общественото благо.

Ако на играчите им е позволено да наказват участниците, които не залагат в общата каса, поведението се променя с напредването на играта.

Санкцията е парична – ако участник наложи на друг играч наказание за пасуване, нарушителят трябва да даде на другия известна част от първоначалните си 10 долара, например 1,50 долара. Експериментаторът задържа сумата за себе си, тя не се залага в общата каса, където и другите ще получат дял от нея.

Ако някой играч реши да наложи наказание, той трябва да заплати някаква сума, например 50 цента – отново пари, които няма да влязат в джоба на играчите или на експериментатора.

Възможността за наказание кара играта да се развие по съвсем различен начин. Желанието за сътрудничество се поддържа от играчите рунд след рунд. В крайна сметка, повече от 80% за-

лагат всичките си пари в общата каса. Те си сътрудничат и всички печелят.

Любопитно е, че не санкциите обезкуражават пасуването. Наистина удивителното е, че 85% от играчите наказват друг играч поне веднъж.

Това е изненадващо, защото налагането на наказание струва пари. Разбира се, в предимство на групата е да наказва, тъй като благодарение на наказанието всички получават повече пари, но експериментът е така замислен, че играчите, общо 240 студенти, никога не играят два пъти срещу един и същ играч.

Във всеки рунд играчите едновременно решават колко желаят да зложат в общата каса. След това залозите се обявяват и пасувалите могат да бъдат наказани. След като се наложи наказанието, групата се променя.

Отделните играчи не печелят от ефектите на наложените наказания. Наказанията се отнасят само до хора, които вече няма да се срещнат. Но цената за налагане на наказание – 50 цента, трябва да се плати въпреки това.

Ето защо няма непосредствен личен интерес в налагането на наказания. По-изгодно е да оставите другите да го правят. Въпреки това почти всички играчи налагали наказание. Защо? Със сигурност, *Ното економісис*, рационалният, егоистичен човек не би прахосвал спестяванията си, за да наказва някого, когото няма да види отново, нали?

Наказанието не носи облага за играча, който го налага, но пък носи печалба на играчите, които ще срещнат гратисцията в следващия рунд – това наистина действа като „спирачка“ и увеличава вероятността наказаният играч да залага парите си в бъдеще.

Ернст Фер и Симон Гехтер наричат това поведение „алтруистично наказание“. Отделният играч е склонен да пожертва нещо, за да наложи наказание. Тъй като това, което той жертва, е в полза само на другите, то се определя като алтруистично.

Алтруизмът е термин, въведен от французина Огюст Конт през XIX век. Конт е известен най-вече като основоположник на философията на позитивизма, но той използвал термина алтруи-

зъм, за да опише човешките действия, извършвани за доброто на другите (*alter* – старофренската дума за друг, свързана с латинската дума *alter*). Алтруистичното действие е действие, което не е в интерес на извършителя, а е за негова сметка и в полза на другите. Класически примери за алтруизъм са спасителните операции, при които спасителите изваждат хора от реки, рискувайки собствения си живот.

*Ното есепотискус* не е особено въодушевен от идеята да се държи алтруистично. Но участниците в експеримента с общественото благо горели от нетърпение да го сторят. Защо?

Емоции. Очевидно емоционалната реакция на играчите към гратисчиите била негативна и те изпитвали огромно задоволство, когато ги наказвали. „Изглежда те са по-заинтересовани да получат лично отмъщение, отколкото да подобрят цялостното си икономическо представяне“, пишат за това поведение Ернст Фер и двама други изследователи.

Ние, хората, изпитваме огромно удоволствие от това да наказваме тези, които според нас се държат подло, алчно или грубо. За нас това е справедливо и правилно. Кара ни да се чувстваме приятно. Изглежда имаме вродена нужда да извършваме добри дела и да отмъщаваме на тези, които не го правят.

И отново питаме защо? Защо изпитваме това приятно чувство отвътре? Откъде идва? Защо се появява? И защо икономическите ни теории винаги се основават на предположението, че ние не изпитваме ни най-малката склонност да помагаме на общността или да правим някакви жертви?

Икономистът Робърт Франк отбелязва, че ние с удоволствие отделяме много време, енергия и пари да преследваме крадец, който е откраднал чантата ни, макар стойността ѝ да е по-малка от загубата на средства и енергия в опита ни да накажем виновника. Тук се намесва и нещо друго освен личния интерес – гняв, възмущение и чувството ни за честна игра. „Безмилостното преследване на личния интерес често има обратен ефект“, пише Франк, и изтъква, че емоциите, които проявяваме в подобни ситуации, емоции, които са така ирационални от икономическа гледна точ-

ка, всъщност са изключително значими, защото развиват сътрудничеството и наказват измамата. Ето защо ние се подчиняваме на емоционалните импулси, които съвсем не влизат в кръгозора на *Ното economicus*.

Дотук тези опити на поведенческата икономика ни разкриха три странни факта – най-напред, бихме предпочели да не вземем и стотинка, вместо пасивно да наблюдаваме нечестна подялба. На второ място, ние всъщност предпочитаме да платим, за да накажем алчността, дори и да нямаме директна облага от това. И на трето място, отношението ни е различно, когато става дума за компютър.

С други думи, ние сме склонни да си платим, за да превъзпитаем други хора. Искаме да инвестираме в доброто поведение на тези около нас; склонни сме да платим, за да сме част от една добра общност. Склонни сме да платим, за да си гарантираме, че хората се държат почтено. Искаме да инвестираме в социално поведение. Ние далеч не сме чисто егоистичния, рационален *Ното economicus*.

Ние сме социални същества. Отдаваме се един на друг.

Странно е, че науката открива това, започвайки от напълно противоположния край – с теорията на игрите, със студеното, рационално царство на математиката.

Дяловете на мозъка, където се намират центровете за награда, се активират, когато решим да си сътрудничим конструктивно. Изследване на мозъчния метаболизъм по време на една от игрите, проведени от поведенческата икономика, дава ясно изразен резултат.

Няколко изследователи от Университета Емъри събрали група жени, които да играят Дилемата на затворника. Тази игра изправила всяка участничка пред следната дилема – тя можела да реши да си сътрудничи с друг играч, но правейки го, се излагала на риска от срещната страна да не си сътрудничи с нея. При този сценарий изявилата желание да сътрудничи участничка губи повече, отколкото ще изгуби, ако реши да не сътрудничи. Проблемът в този случай е доверието.