

Michał Jasiński

O waśni i współpracy

*Tekst ten ukazał się w zmienionej postaci w kwietniu 1988 roku w miesięczniku popularnonaukowym **Problemy**, str. 37-40*

Życie nie jest grą w szachy, w której zwycięstwo białych jest nieuniknioną porażką czarnych, i odwrotnie. Można wygrać, ale pyrrusowo. Można przegrać, ale nie z kretesem. Zamiast walczyć, można też współpracować. Istnienie współpracy między ludźmi nie jest jednak bynajmniej sprawą oczywistą, zwłaszcza gdy zakładamy egoizm natury człowieka. Współpraca jest paradoksem wymagającym rozwiązania. A więc spróbujmy.

Musimy w tym celu jednak opuścić grząskie i zamglone domeny tzw. nauk społecznych, albowiem chciałbym zaprezentować pewien odmienny sposób myślenia o ludzkich kłopotach, którego doniosłość i jednocześnie prostotę dopiero niedawno sobie uświadomiono. Stało się to głównie za sprawą Roberta Axelroda, profesora nauk politycznych na University of Michigan w USA, który, w niedawno opublikowanej, fascynującej książce "**The evolution of cooperation**" (Basic Books, New York 1984) zaproponował nowe spojrzenie na paradoks istnienia współpracy w świecie egoistów.

Wymaga on porzucenia beztrąsko optymistycznego poglądu na człowieka i jego zachowania społeczne. Głoszeniu tego poglądu towarzyszy na ogół dęce w fanfary ludzkiej dobroci i rozumności, ponoć definiujących człowieka, i wyciąganie po raz nie wiadomo który przykładów owej szlachetności, poświęceń nieograniczonych czy trudu ponad siły w służbie dla innych. Na pytanie "dlaczego?" pomagać, być dobrym, współpracować, humaniści odpowiadają, że to właśnie rdzeń natury ludzkiej. Czy zawsze? Nie kwestionuję tutaj bynajmniej altruistycznych tendencji człowieka, które niewątpliwie grają doniosłą rolę w naszym życiu społecznym. Chciałbym jedynie pokazać, że szereg zachowań optymistycznie definiowanych jako altruistyczne, w rzeczywistości znajduje wytłumaczenie na poziomie przyziemnych instynktów samolubności. Nie zawsze ludzki altruizm jest powodem do chwały - czasami, może nawet częściej niż sądzimy, jest epifenomenem egoizmu. Ale przecież jaki by nie był, dobrze, że jest.

Niektórzy sławią dobroć i piękno natury ludzkiej - *kalokagatia* z definicji, darowana by uczynić człowieka człowiekiem. Z zażenowaniem patrzą na ludzkie postęпки, zgoła do ideału nie pasujące. To wszystko przez świat, w którym przyszło człowiekowi żyć. Zły świat - mówią. Inni, biorąc człowieka i świat jakimi są, ze wszystkimi przywarami i niedoskonałością i szukają wyjaśnienia dla piękna i dobroci. Czyż w gruncie rzeczy nie jest to podejście znacznie bardziej optymistyczne? Oto masz ten strzępek materii ożywionej, zlepiony w toku ewolucji ze wszystkiego co natura miała pod ręką, obdarzony zwierzęcymi instynktami i gorzką świadomością siebie samego i patrz co pomimo to udało mu się zbudować! Podziwiał dobre i tłumacz złe, by mu zaradzić, bo wiesz, że mu zaradzić trzeba.

Dobro jednostki jest ponad wszystkim, jest jedynym kryterium oceny i, co najważniejsze, nikt inny niż ona sama nie może jej tego dobra zapewnić. Z założenia zatem, każdy powinien dbać o własny interes. To żelazna zasada i wszelkie próby jej obejścia, zwłaszcza przy konstruowaniu ludzkich systemów społecznych, kończą się klęską. Przyjęciu tej reguły samolubności przeczą jednak oczywiste i powszechne przykłady współpracy między ludźmi, we wszystkich dziedzinach życia. Zastanowienie się nad okolicznościami, w których ludzie współpracują ze sobą i porównanie ich z

sytuacjami, które doprowadzają do, ambarasującego humanistów, tzw. kryzysu człowieczeństwa, może dać nam recepty na przyszłość. Na trwanie i budowanie.

O konfliktach

Świat można poszatkować na tysiące drobnych problemów poszczególnych ludzi, którzy z całych sił starają się je rozwiązać. Dla swojego dobra. W swoim interesie. Co się dzieje jednak, gdy interesy dwóch ludzi, organizacji, krajów wzajemnie się wykluczają? Obie strony, dotychczas zajęte same sobą, stają przed obliczem konfliktu i żadna z nich nie zamierza ustąpić. Bo niby dlaczego? Byłoby to niezgodne z podstawową regułą przetrwania! W tym momencie humanista oponuje: przecież ludzie pomagają sobie wzajemnie, wchodzą w kompromisy, organizacje podpisują umowy o współpracy, państwa tworzą pakt. Oczywiście, tak! Tylko - dlaczego? Czyż nie lepiej, nie oglądając się na nikogo, bezwzględnie i samolubnie realizować swój zamierzony cel? Rozsądek podpowiada - tak, ale się nie da! Axelrod tłumaczy dlaczego nie - współpraca przynosi bowiem większe korzyści! Pod warunkiem jednak, że jest to współpraca oparta na trzymaniu się wzajemnie w szachu wzajemności i odwetu.

Potęga rozwiązania zaproponowanego przez Axelroda, polega właśnie na tym, że tak bliskie jest ono podświadomym regułom, które od zarania towarzyszą rzeczywistości społecznej człowieka. Co więcej - bez reguł takich ewolucja społeczeństw ludzkich byłaby prawdopodobnie niemożliwa! Zasada "wet za wet" warunkiem *sine qua non* człowieczeństwa?! Celem tego artykułu jest przekonanie czytelnika, że w niczym to humanistycznemu myśleniu o człowieku nie uwłacza, a wręcz przeciwnie - zrozumienie okoliczności, w których zasada ta może być spełniona, może tylko pomóc w znalezieniu wyjścia z wielu konfliktów. Pomędzy poszczególnymi ludźmi, organizacjami, czy też pomiędzy władzą i społeczeństwem.

Więzienny dylemat Axelroda

Teoria współpracy Axelroda oparta jest na analizowaniu zachowania dwóch zwaśnionych stron, z których każda dąży do realizacji własnego interesu i o interes strony przeciwnej nie dba. Zakłada też, że nie istnieje również żadna władza zwierzchnia będąca w stanie zmusić obie strony do kooperacji. Dla każdej ze stron byłoby lepiej zachować się oszukańczo lub agresywnie, ale pod warunkiem, że oponent wybierze opcję współpracy. Wówczas przypadają oszustowi w udziale zyski z naiwności oponenta, który nic nie zyskuje. Takiego zachowania wymaga reguła egoizmu. Z kolei gdy oponent oszukuje, lepiej jest samemu też oszukać, żeby nie wyjść na naiwnego. Czyli, niezależnie od zachowania oponenta lepiej jest oszukiwać. Tak samo sprawy wyglądają z punktu widzenia drugiego uczestnika konfliktu. Gdyby natomiast zdarzyło się, że oponenti jednocześnie decydują się na współpracę, wtedy zyskują obaj.

Powzięcie decyzji o współpracy jest jednak, jak widać, ryzykowne. Podsumowując, dla obu zwaśnionych stron współpraca byłaby najkorzystniejsza, ale zyski z oszustwa jakie można osiągnąć wystawiając drugiego do wiatru są bardziej kuszące, bowiem, przy przelotnym spotkaniu nie ma obawy bycia ukaranym za oszustwo. Czyli kooperacja nie ma szans. Opisana powyżej sytuacja nosi w matematycznej teorii gier nazwę Dylematu Więźnia i pokazuje wyraźnie, że gdy dwaj egoistyczni oponenti spotykają się **jeden raz** w sytuacji konfliktowej, jedynym rozsądnym wyjściem dla każdego z nich jest oszukiwać.

Wet za wet

Sytuacja zmienia się jednak diametralnie, gdy istnieje pewne prawdopodobieństwo, że oponenti spotkają się znowu w przyszłości. Perspektywa ponownych spotkań istotnie wpływa na zachowania zwaśnionych stron. Okazało się, że na długą metę największy sukces gwarantuje zwaśnionym egoistom strategia, którą, pomijając tego negatywny odcień, można nazwać "wet za wet". Wbrew pozorom polega ona na rozpoczęciu konfliktu od oferty współpracy!!! Decyzja o dalszym

postępowaniu uzależniona jest od zachowania drugiego oponenta w tym pierwszym spotkaniu: jeżeli oszukał - w odwecie oszukaj teraz ty, jeżeli również wyciągnął rękę do zgody - współpracujcie zgodnie. Czyli stosując zasadę "wet za wet", albo "jak Kuba Bogu..." gracz odwzajemnia to, co doznał od oponenta w poprzedniej rundzie konfliktu.

Przepis jest szokująco prosty. Po pierwsze, unikaj waśni, oferując oponentowi zawsze chęć współpracy. Nic tu ze szlachetności - czyste wyrachowanie egoisty, nastawionego na pomnażanie swych zysków. Po drugie, gdy ręka wyciągnięta do zgody zawisnie w próżni, czyli gdy oszukają cię, odpowiedz następnym razem tym samym, czyli bądź gotowy do odwetu - dawaj się sprowokować! Nie można przecież sprawić wrażenia niezdecydowanego i niezdolnego do walki - to tylko zachęca do dalszych ataków. Po trzecie - wybaczaj! Gdy po wymianie ciosów, oponent zaferuje rozejm, przyjm go! Nie obrażaj się, nie unosz honorem! Po czwarte - miej jasno określoną metodę postępowania. Oponent szybko znajdzie sens w twojej przejrzystej strategii i będzie tak modyfikował swoje zachowanie, aby wyciągnąć z konfliktu jak najwięcej korzyści dla siebie. W efekcie - zacznie kooperować. Co to oznacza? Wiedząc, że nawet po serii zaciekłych ciosów propozycja współpracy **zawsze** zostanie podjęta przez grającego metodą "wet za wet", warto, dla obopólnej, tym razem, korzyści, zawrzeć rozejm i rozpocząć kooperację.

Od tego momentu obaj dotychczasowi oponenti stają się współpracownikami - żadnemu z nich oszustwo nie przyniesie większej korzyści niż dalsza kooperacja, albowiem wywołałoby to natychmiastową odpowiedź sprowokowanego oponenta. A więc egoistom opłaca się współpracować! życie socjalne staje się możliwe. Ogromnie ważne jest podkreślenie, że nie musi tu być mowy o przyjaźni - postawą jest **odwzajemnienie**, i to zarówno aktów współpracy jak i agresji. "Wet za wet" pokazuje, że można pogodzić dążenie do realizacji własnego samolubnego celu z doraźnymi ustępstwami; ustępstwa takie opłacają się jednak tylko wtedy, gdy są ogniwem strategii "wet za wet".

Trudne dobrego początku

Pewnym problemem jest, w jaki sposób kooperacja między osobnikami może być zapoczątkowana, skoro w świecie samolubów wszyscy oszukują. Pierwszy odważny wychodzący z ofertą współpracy napotka w odpowiedzi oszustwo lub agresję. Z tego wynika, że najtrudniejsze są początki. Trudność tę można jednak obejść, gdy osobniki usposobione kooperatywnie pojawiają się w świecie egoistów w grupie, jako na przykład garstka emigrantów lub odmieńców, i trzymają się razem. Wchodząc w interakcje głównie we własnym gronie wyciągają z tego większe korzyści niż egoiści, ponieważ kooperują. Z czasem wzrastają w liczbę. Dzięki szczególnym cechom strategii "wet za wet" jaką jest m.in. jej opłacalność dla **obu** zwaśnionych stron, coraz więcej egoistów, którym zdarzyło się wejść w kontakt z osobnikami kooperującymi podejmuje ich sposób zachowania. Po jakimś czasie obyczaj współpracy rozprzestrzenia się w całej populacji i wówczas oszuści nie mają szans na odzyskanie utraconej dominacji. Stan współpracy jest więc odporny na inwazję oszustów - żaden z nich nie uzyska w interakcjach z osobnikami współpracującymi większego sukcesu niż ci ostatni między sobą.

Współpraca oparta na odwzajemnianiu może powstać w świecie egoistów i trwać. Po jakimś czasie nie możemy sobie wyobrazić, że mogło być inaczej. Humaności niestety biorą ludzką społeczną i chęć do współpracy za coś oczywistego i danego z góry, za immanentną składową ludzkiej natury. Ale nie wyjaśnia to wiele - kooperacja natomiast, oparta na odwzajemnianiu, jest mechanizmem znacznie ogólniejszym - stosuje się równie dobrze do najwznioślejszych aspektów ludzkiej uczuciowości jak do współżycia raka pustelnika z ukwiałem, czy członków parlamentu tworzących frakcje.

Jak grać

Zdolności przewidywania i świadome decyzje, choć nie konieczne w powstaniu współpracy, mogą się jednak dość przydać szaremu graczowi "wet za wet", któremu Axelrod daje szereg rad o tym jak wyjść na swoje podczas konfliktów. Po pierwsze, nie bądź zazdrosny. Zazdrość wynika z porównywania własnego dorobku w konflikcie z tym jak wiedzie się przeciwnikowi. Jest to częsty błąd wiodący do eskalacji agresji jako najbardziej kuszącego środka na poprawienie swojej sytuacji. Ważniejsze jest natomiast uświadomienie sobie czy możliwe jest grać lepiej z konkretnym przeciwnikiem. Czy inny gracz w twojej sytuacji byłby w stanie osiągnąć lepszy rezultat? To powinno być jedynym kryterium samooceny.

Po drugie, nie oszukuj pierwszy, jeżeli istnieje wysokie prawdopodobieństwo toczenia w przyszłości sporów z tym samym przeciwnikiem, na przykład z konkretną osobą czy konkurującą organizacją. Zaczynaj zawsze od oferty kooperacji. Istnieją wówczas dobre szanse na pojawienie się strategii "wet za wet" prowadzącej do trwałej współpracy. Gdy kontakty między osobnikami są przelotne, sytuacja jest zgoła odmienna. Nie ma wówczas żadnych zysków z kooperacji - zostanie się prawdopodobnie oszukanym przez oponenta i w dodatku ujdzie mu to bezkarnie, ponieważ nie ma okazji do odwetu. Krótko mówiąc, kontakty z nieznanymi zachęcają do oszustw. Czyż nie z tego powodu wędrowny tryb życia Cyganów oznaczał dla nich jednocześnie nieuchronną opinię oszustów i złodziei? Czyż nie dlatego mamy mniejsze zaufanie do nieznanomych?

Po trzecie, odwzajemniaj zarówno akty współpracy jak i oszustwa, czyli kooperuj chętnie, ale nie daj sobie w kaszę dmuchać! Po czwarte, nie bądź zbyt sprytny. Co to oznacza? Zachowuj się w sposób łatwy do rozszyfrowania - strategia zbyt wyrafinowana może sprawiać na oponentie wrażenie sztywnej i nieszczerzej, kryjącej być może niespodziewany atak, nawet jeżeli taką w rzeczywistości nie jest. Oponent powinien sądzić, w **twoim** samolubnym interesie, że jesteś gotów do odwzajemnienia oferty współpracy. Najlepiej przekonać go o tym uczynkami. Strategia "wet za wet" jest łatwym do przejrzania planem i taka być powinna. Życie to nie poker.

Cień przyszłości

Ważnym elementem analiz Axelroda jest zwrócenie uwagi na znaczenie jakie ma **przyszłość** kontaktów między oponentami dla podjęcia przez nich decyzji o oszustwie lub współpracy. Wynikają z tego konkretne wskazówki praktyczne dla reformatorów i wszystkich osób z jakichś przyczyn zainteresowanych popieraniem i rozwojem współpracy między ludźmi w swojej organizacji czy zakładzie pracy. A jak wiemy kooperacja opłaca się wszystkim. Zakładamy przy tym oczywiście, że reformy nastawione są na polepszenie interesów jednostkowych, a nie na ich dalsze zawikłanie. Wiadomo, że w pewnych sytuacjach, dla logiczności wyводу jest to założenie konieczne.

Kooperacji sprzyja, według sformułowania Axelroda, cień jaki rzuca przyszłość na aktualne interakcje między oponentami. Duży cień przyszłości zmniejsza zagrożenie atakiem ze strony oponenta, bowiem może się on spodziewać wielu okazji, w których zaatakowany odpłaci mu pięknym za nadobne. Celem reformatora zjawisk społecznych powinno być modyfikowanie sytuacji w jakich rozgrywają się konflikty między ludźmi w taki sposób, aby powiększyć cień przyszłości. Oczywiście możliwa jest także sytuacja, w której zależy nam na zasianiu ziarna niezgody w obozie przeciwnika i stymulowaniu konfliktów wewnętrznych - wtedy czynności "reformatorskie" będą odwrócone.

Znaczenie przyszłości rośnie, gdy kontakty między osobnikami są trwalsze. Dzieje się tak w małżeństwie - stąd zapewne ceremonie ślubne mają tak uroczysty charakter pod każdą szerokością geograficzną. Czyż nie jest ich zadaniem przekonanie młodej pary, że związek ich jest trwały a miłość dozgonna - czyli podkreślenie elementów o kluczowym znaczeniu dla harmonii i kooperacji.

Podczas I wojny światowej na froncie francuskim i belgijskim znane były zadziwiająco częste przypadki unikania rozlewu krwi przez żołnierzy, zgodnie z regułą "żyj i daj żyć". Okazało się, że podczas przewlekłej wojny okopowej żołnierze obu armii nauczyli rozpoznawać się wzajemnie. Długotrwałość kontaktów między małymi oddziałami piechoty obu armii tkwiącymi przez długi czas na tych samych pozycjach sprzyjała spontanicznemu mnożeniu się cichych układów o niezabijaniu. Rozpoznawanie indywidualne i długotrwałe interakcje to najważniejsze elementy umożliwiające powstanie różnych form kooperacji - w tym przypadku w zupełnie nieoczekiwanych okolicznościach: pomiędzy żołnierzami wrogich armii, podczas wojny.

Humaniści zapewne stwierdzą w tym miejscu, że to wszystko dzięki dobru tkwiącemu w naturze ludzkiej. Być może, ale jest to pogląd trudny do weryfikacji. Analogiczne przykłady reguły "żyj i daj żyć" nie znane były w innych rodzajach wojen. Warto dodać, że taka reguła nie ustaliła się pomiędzy artylerzystami obu stron. Być może dlatego, że z technicznych względów nie mogli poznać się osobiście! Dlaczego rzekome dobro tkwiące w człowieku nie ujawniło się również wtedy? Zaletą spojrzenia proponowanego przez Axelroda jest to, że zwalnia nas ono od mówienia o etyce - a to czyni dyskusje o człowieku dziwnie odświeżającymi, choć może kontrowersyjnymi.

Inną metodą zwiększenia szans powstania kooperacji jest zapewnienie częstych kontaktów pomiędzy potencjalnymi oponentami. W małych grupach ludzi, na przykład małych miasteczkach, powstanie stabilnych form współpracy między ludźmi jest znacznie bardziej prawdopodobne, albowiem te same osoby mają częściej ze sobą do czynienia. Podobną funkcję mogą mieć hierarchie administracyjne w najróżniejszych instytucjach - konkretne osoby na analogicznych stanowiskach spotykają się wielokrotnie i bardziej są skłonne dzięki temu do kooperacji. Innym sposobem jest podzielenie problemu, wokół którego toczą się negocjacje, na szereg drobniejszych zagadnień, z których każde może być dyskutowane przez mniejsze grupy ludzi - rosną wtedy szanse, że w grupach takich zapanuje strategia "wet za wet".

Innym krokiem jaki reformator powinien podjąć jest uświadamianie ludziom korzyści płynących ze współpracy i konieczności zwracania uwagi na dolę innych. Niestety, zachowania altruistyczne łatwo mogą być nadużywane przez osobników zyskujących na pomocy od innych, a nie dających niczego w zamian. Dlatego ważne jest uczenie ludzi o zyskach z odwzajemniania, ale jeszcze ważniejsze jest pozwolenie ludziom ewoluować samodzielnie w kierunku kooperacji, przez stwarzanie warunków, w których jest ona możliwa lub bardziej prawdopodobna.

Czy jest to wszystko w zgodzie z codziennymi normami moralności? Reguła "wet za wet" wyglądać może odrażająco, jako wyznacznik ludzkiego postępowania, ale z drugiej strony czy nadstawianie drugiego policzka jest skuteczną drogą do osiągnięcia harmonii społecznej i współpracy? Axelrod twierdzi, że nie. Bezkarny oszust w grupie altruistów o gołębih sercach wyznających tyleż dobroduszną co demoralizującą agresora zasadę "nie rób drugiemu co tobie niemiłe" przynosi szkody każdemu z nich. Czyż nie byłoby moralnie słuszne ukaranie oszusta, choćby z punktu widzenia przyszłości uciemiężonych pobratymców? A więc odwzajemnienie raz jeszcze!

O indywidualnościach

Z powyższych rozważań wynika, że fundamentalnym warunkiem powstania kooperacji opartej na odwzajemnianiu jest posiadanie zdolności do indywidualnego rozpoznawania osób, z którymi ma się do czynienia w życiu codziennym oraz do zapamiętywania ich zachowań. Jest to jedyny mechanizm zapobiegający bezkarności oszustów. Ogromne wyrafinowanie zdolności zmysłowych i intelektualnych człowieka pozwoliło mu stworzyć tę skomplikowaną sieć zależności, którą nazywamy społeczeństwem. W tym tkwi ludzka wyjątkowość. Czy tylko w tym, to inna sprawa.

Istnienie wszelkich tendencji do zacierania indywidualności ludzi jako, na przykład, członków grupy czy obywateli państwa, może świadczyć o bezpośredniej manipulacji głęboko zakorzenionymi mechanizmami ludzkiego życia społecznego. Jakaż może być inna funkcja, niż dezinformująca i ujednocniająca, owych "ob." czy "tow." zamiast imion poprzedzających nazwiska? Czyżby zależało komuś na rozrywaniu więzi międzyludzkich i utrudnianiu kooperacji między jednostkami? Warto się zastanowić czy mogą istnieć inne wytłumaczenia.

Ogromną rolę w życiu społecznym człowieka grają etykiety i stereotypy. Kolor skóry, sposób ubierania czy przynależność do jakiejś organizacji o wyraźnie określonym profilu działania staje się etykietką pozwalającą innym wnioskować o przypuszczalnym sposobie zachowania jakie dana osoba reprezentuje. Często domysły takie oparte są wyłącznie na potocznych stereotypach. Etykiety w istotny sposób mogą wpływać na zachowanie oponentów niezależnie nawet od tego jak ich dotychczasowe spotkania wyglądały. Mogą też określać wzajemne nastawienie osób, które nie spotkały się nigdy przedtem.

Odmianą etykiety, lecz opartej na rzeczywistej informacji o konkretnej osobie, jest reputacja. W sytuacji konfliktowej dobrze jest mieć reputację kogoś kto nigdy nie wybacza najmniejszej prowokacji (choćby to nawet była nieprawda). W rezultacie oponent będzie tym bardziej zainteresowany we współpracy, by uniknąć bezwarunkowego obrażenia przeciwnika i agresywnej reakcji. W przeciwieństwie do etykiety, na reputację trzeba zapracować - nie jest łatwo uchodzić za gwałtownika. O tym, że jest cenną rzeczą, świadczy jak często decyzje polityczne motywowane są wyłącznie utrzymaniem reputacji polityka lub organizacji.

Jeżeli mowa o polityce - takie same mechanizmy stosują się równie dobrze do sytuacji, gdy zwaśnionymi stronami są władza i społeczeństwo, albowiem ich wzajemne interakcje pasują dobrze do wielokrotnie powtarzanego dylematu więźnia. Dla obu stron najkorzystniejsza jest pewnego rodzaju współpraca, aczkolwiek istnieje silna pokusa zachowań agresywnych. Dla władzy kuszące jest poskromienie społeczeństwa, a dla tego drugiego - zmniejszenie roli władzy. Reputacja władzy jest przy tym rzeczą ważną (dla niej). Nie chodzi przy tym o tzw. dobrą reputację, lecz o opinię, że władza jest "przy władzy". Dla utrzymania takiej reputacji gotowa jest ona czasami wykazywać twardość i rzucać do akcji środki niewspółmierne ze znaczeniem aktualnej kontrowersji. Dla postronnego obserwatora sprawiać to może wrażenie hysterii i pewnie zresztą trudno byłoby rozróżnić efekty.

Dlaczego piszę o tak banalnych rzeczach, które powinny być intuicyjnie oczywiste dla każdego, kto żył odpowiednio długo i z dostatecznie wielu pieców chleb jadał. Wydaje mi się jednak, że uświadomienie sobie pewnych mechanizmów życia społecznego, głęboko zakorzenionych w przeszłości naszego gatunku, może pomóc niektórym w podejmowaniu własnych decyzji, zwłaszcza w tak politycznych czasach jak nasze. Czy mogą wynikać z tego jakieś konkretne recepty dla nas na przyszłość? Pewno mogą, ale o to Axelroda pytać nie możemy.

Michał Jasiński