

BESTSELLER NEW YORK TIMES

JONATHAN HAIDT

MINTEA MORALISTĂ



DE CE NE DEZBINĂ POLITICA ȘI RELIGIA?

O ÎNTREBARE PE CARE NE-AM PUS-O, DE-ATÂTEA ORI, CU TOȚII.



Jonathan Haidt (n. 19 octombrie 1963, New York) este titularul Catedrei Thomas Cooley de Ethical Leadership la Stern School of Business, New York University. Și-a luat doctoratul în psihologie socială la University of Pennsylvania în 1992, apoi a predat vreme de 16 ani la University of Virginia. Este autorul a două cărți de succes, *The Happiness Hypothesis: Finding Modern Truth in Ancient Wisdom* (2006) și *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion* (2012), și coeditorul volumului *Flourishing: Positive Psychology and the Life Well-Lived* (2002).

JONATHAN HAIDT

MINTEA
MORALISTĂ

DE CE NE DEZBINĂ
POLITICA ȘI RELIGIA?

Traducere din engleză de
Simona Drelciuc

 HUMANITAS
BUCUREȘTI

Redactor: Mona Antohi
Coperta: Angela Rotaru
Tehnoredactor: Manuela Măxineanu
Corector: Andreea Niță
DTP: Iuliana Constantinescu, Carmen Petrescu
Prelucrări digitale: Dan Dulgheru

Jonathan Haidt
The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion
Copyright © 2012 by Jonathan Haidt
All rights reserved.

© HUMANITAS, 2016, pentru prezenta versiune românească
© HUMANITAS, 2016 (ediția digitală)

ISBN 978-973-50-5354-3 (pdf)

EDITURA HUMANITAS
Piața Presei Libere 1, 013701 București, România
tel. 021/408 83 50, fax 021/408 83 51
www.humanitas.ro

Comenzi online: www.libhumanitas.ro
Comenzi prin e-mail: vanzari@libhumanitas.ro
Comenzi telefonice: 0372.743.382; 0723.684.194

În memoria tatălui meu, Harold Haidt

M-am străduit să nu râd de faptele oamenilor, să nu plâng din pricina lor și să nu le urăsc, ci să le înțeleg.

Baruch Spinoza, *Tractatus Politicus*, 1676

Cuprins

Introducere	II
-----------------------	----

PARTEA I

Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică

1. De unde vine moralitatea?	21
2. Câinele intuitiv și coada sa rațională	50
3. Elefanții conduc	77
4. Votați-mă pe mine (Iată de ce)	100

PARTEA A DOUA

Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare și corectitudine

5. Dincolo de moralitatea WEIRD	127
6. Papilele gustative ale minții moraliste	147
7. Fundamentele morale ale politicii	166
8. Avantajul conservatorilor	198

PARTEA A TREIA

Moralitatea unește și orbește

9. De unde această tendință de a ne grupa?	237
10. Instinctul de roire	275
11. Religia este un sport de echipă	303
12. Oare nu am putea să ne contrazicem într-un mod mai constructiv?	337

Concluzie	385
---------------------	-----

Mulțumiri	391
---------------------	-----

Note	395
----------------	-----

Bibliografie	463
------------------------	-----

Indice	499
------------------	-----

Introducere

„Chiar nu ne-am putea oare înțelege?” Acest îndemn a devenit celebru în ziua de 1 mai 1992, și a fost rostit de Rodney King, un negru care fusese aproape omorât în bătaie de patru agenți ai poliției din Los Angeles cu un an înainte. Întreaga națiune văzuse o înregistrare video a agresiunii și, atunci când jurații i-au achitat pe polițiști, vestea a declanșat furia tuturor și șase zile de proteste violente în Los Angeles. Cincizeci și trei de oameni au murit și peste șapte mii de clădiri au fost incendiate. Răzmerița a fost în mare parte transmisă în direct, camerele televiziunilor urmărind ostilitățile din elicoptere care survolau neîncetat zonele afectate. După un atac violent asupra unui camionagi alb, King s-a hotărât să facă un apel pentru pace.

Apelul¹ lui King a devenit atât de popular, încât și-a pierdut din profunzime, transformându-se într-o formulă lipsită de substanță spusă mai mult în glumă, și nu ca un real îndemn către înțelegere. De aceea am și ezitat să folosesc cuvintele lui King la începutul acestei cărți, însă m-am hotărât să încep astfel, din două motive. În primul rând, pentru că majoritatea americanilor de astăzi nu leagă întrebarea lui King de relațiile dintre rase, ci mai degrabă de aspectele politice și de lipsa de cooperare dintre partide. Mulți dintre americani cred că știrile de noapte din arena politică de la Washington sunt transmise de corespondenți asemenea celor aflați în mijlocul conflictelor armate, din elicoptere care survolează orașul.

Cel de-al doilea motiv pentru care am decis să încep această carte cu îndemnul atât de des folosit al lui King sunt cuvintele emoționante pe care el le-a spus în continuare și care sunt rare-ori amintite. În timp ce încerca să răspundă întrebărilor reporterilor, repetându-se adesea și luptându-se să-și stăpânească lacrimile, King a rostit următoarele: „Vă rog, ne putem înțelege. Ne putem înțelege cu toții. Adică, toți suntem prizonieri aici pentru o vreme, așa că să încercăm s-o scoatem la capăt.”

Subiectul acestei cărți este dificultatea noastră de a ne înțelege. Într-adevăr, suntem toți blocați aici pentru o vreme, așa că am putea măcar să încercăm să înțelegem de ce suntem atât de ușor divizați în tabere ostile, convinse de justetea propriilor acțiuni.

Cei care-și dedică viața cercetării anumitor lucruri ajung adesea să creadă că obiectul fascinației lor reprezintă un răspuns la toate problemele. În ultimii ani s-au publicat cărți având ca subiect rolul revoluționar pe care l-au ocupat în istoria omenirii gătitul, creșterea copiilor, războaiele și... chiar sarea. La fel este și cartea de față. Obiectul meu de studiu este psihologia morală, și o să vă demonstrez că moralitatea este extraordinara însușire umană care a făcut posibilă civilizația. Nu vreau să spun că gătitul, creșterea copiilor, războiul și sarea n-au fost și ele necesare, însă cartea aceasta o să vă permită o incursiune în istoria și natura umană din punctul de vedere al psihologiei morale.

Până la finalul acestei istorii, sper să vă fi oferit o nouă perspectivă asupra a două dintre cele mai importante, supărătoare și învrăjbitoare subiecte din viața omenirii: politica și religia. Tratatelor de bune maniere ne sfătuiesc să nu deschidem aceste subiecte în conversațiile politicoase, însă eu vă îndemn să o faceți. Atât religia, cât și politica reflectă fundamentul psihologiei noastre morale, iar înțelegerea acestei psihologii ne poate ajuta să fim mai toleranți. Scopul cărții mele este acela de a mai diminua din ardoarea, furia și vrajba induse de aceste două

subiecte și de a le înlocui cu admirație, uimire și curiozitate. Suntem de-a dreptul norocoși că am dezvoltat această complexă psihologie morală care a permis speciei noastre să evadeze din sălbăticia pădurilor și a câmpiilor și să ajungă în doar câteva mii de ani la tihna, desfătările și extraordinara armonie a societăților moderne.² Speranța mea este că această carte va transforma conversațiile despre moralitate, politică și religie, făcându-le mai relaxate, mai politicoase și mai amuzante, chiar și în discuțiile cu prietenii sau în prezența femeilor și a copiilor. Eu sper că ne va ajuta să ne înțelegem.

Născut pentru a fi moralist

Aș fi putut să intitulez această carte *Mintea morală*, pentru a transmite faptul că mintea umană este proiectată să „acționeze” moral, limbajul, sexualitatea, muzica sau alte lucruri fiind de asemenea trăsături intrinseci, după cum sunt descrise de renumiți cercetători în cărțile la modă. Am ales însă titlul *The Righteous Mind* (*Mintea moralistă*) pentru a sugera că natura umană este nu doar intrinsec morală, ci și inerent moralistă, critică și analitică.

Cuvântul *righteous* provine din *rettviss* în scandinavă veche și *rihtwis* în engleza veche, ambele având sensul de „cinstit, integru și virtuos”.³ Sensul acesta s-a păstrat în cuvintele din engleza modernă (*righteous*, *righteousness*), deși având acum puternice conotații religioase prin echivalarea cu ebraicul *tzedek*. *Tzedek* este des întâlnit în Biblia ebraică, descriind persoane care acționează în conformitate cu voința divină, fiind în același timp un atribut al lui Dumnezeu și al judecății Sale referitoare la oameni (judecată care este adesea dură, însă întotdeauna considerată a fi corectă).

Legătura dintre justețe și critică este surprinsă în unele definiții moderne ale cuvântului *righteous*, precum „care rezultă

dintr-un deosebit simț al dreptății, moralității sau corectitudinii⁴. Legătura apare și în sintagma *self-righteous*, care înseamnă „convins că ai dreptate, mai ales în opoziție cu acțiunile sau convingerile altora; deosebit de moralist și intolerant”^{5*}. Aș vrea să vă arăt că obsesia dreptății (care duce inevitabil la siguranța de sine) este starea normală a omului. Aceasta este o trăsătură intrinsecă a ființei noastre, și nu o eroare sau un virus care s-a strecurat în mințile care ar fi altminteri obiective și raționale.⁶

Mințile moraliste au ajutat oamenii – dar nu și alte specii – să se constituie în grupuri, triburi și națiuni care colaborează fără a avea o legătură de rudenie. Însă, în același timp, tot aceste minți garantează că de fapt colaborarea dintre grupuri va fi mereu umbrită de conflicte moralizatoare. O oarecare competiție între grupuri poate fi chiar necesară pentru dezvoltarea armonioasă a societăților. În adolescență doream pacea mondială, însă acum mă rog pentru o lume în care ideologiile opuse sunt menținute într-un echilibru, în care sistemele de responsabilizare nu ne lasă să ne facem de cap și în care tot mai puțini oameni cred că scopurile cinstite justifică mijloacele violente. Nu este o dorință foarte romantică, însă e una pe care chiar o putem îndeplini.

Ce urmează

Cartea aceasta are trei părți, pe care le puteți considera drept trei cărți separate – însă fiecare depinde de cea care a precedat-o. Fiecare parte prezintă un principiu fundamental al psihologiei morale.

Prima parte descrie primul principiu: *Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*.⁷ Intuiția morală apare automat și

* Pornind de la aceste definiții și după o consultare cu autorul cărții de față am ajuns la concluzia că sintagma *righteous mind* este cel mai bine redată în limba română prin „mintea moralistă” (*n.ed.*).

aproape instantaneu, cu mult înainte ca judecata morală să înceapă, iar acele prime intuiții tind să ne influențeze judecata ulterioară. Dacă aveți impresia că judecata morală este ceea ce facem atunci când încercăm să aflăm adevărul, veți fi întotdeauna frustrați de părtinirea, nesăbuința și lipsa de logică pe care o manifestă cei care nu sunt de acord cu voi. Însă, dacă veți considera judecata morală drept o abilitate pe care noi, oamenii, am dezvoltat-o pentru a ne atinge scopurile sociale – pentru a ne justifica propriile acțiuni și pentru a ne apăra echipa căreia îi aparținem –, atunci lucrurile vor deveni mai clare. Fiți atenți la intuiții și nu luați drept bune argumentele morale ale celorlalți. Majoritatea acestor raționamente sunt sofisme, inventate în zbor și concepute astfel pentru a promova anumite obiective strategice.

Metafora centrală a acestor patru capitole este că *mintea e împărțită, ca un călăreț pe un elefant, sarcina călărețului fiind aceea de a-l servi pe elefant*. Călărețul este judecata noastră conștientă – șirul de cuvinte și de imagini de care suntem perfect conștienți. Elefantul reprezintă cele 99 de procente ale proceselor mentale – cele care se produc fără să ne dăm seama, în subconștient, însă care ne guvernează comportamentul în cea mai mare parte.⁸ Am creat această metaforă în ultima mea carte *The Happiness Hypothesis (Ipoteza fericirii)*, în care am descris felul, uneori destul de prost, în care colaborează călărețul și elefantul, pe măsură ce căutăm înțelesuri și legături în viața de zi cu zi. În cartea de față voi folosi metafora ca să dezleg enigme precum motivul pentru care toți (ceilalți) sunt ipocriți⁹ și de ce sunt partizanii politici atât de dispuși să creadă diverse minciuni sfruntate și teorii ale conspirației. Voi folosi, de asemenea, această metaforă pentru a vă arăta cum puteți convinge cu ușurință oameni care par a fi imuni la rațiune.

Partea a II-a este centrată în jurul celui de-al doilea principiu al psihologiei morale: *Moralitatea înseamnă mai mult decât*

vătămare și corectitudine. Metafora centrală a acestor patru capitole este aceea că *mintea moralistă este ca o limbă cu șase papile gustative.* Principiile morale ale societăților seculare occidentale sunt ca niște creații culinare care încearcă să activeze doar una sau două dintre aceste papile – fie preocupări legate de durere și suferință, sau de corectitudine și nedreptate. Însă oamenii au multe alte intuiții morale puternice, precum cele legate de libertate, loialitate, autoritate și sanctitate. O să vă explic de unde provin aceste șase papile gustative, felul în care ele creează fundamentul multor preparate morale ale lumii și de ce politicienii de dreapta au un avantaj intrinsec atunci când vine vorba de gătit bucate pe gustul alegătorilor.

Partea a III-a este dedicată celui de-al treilea principiu: *Moralitatea unește și orbește.* Metafora centrală a celor patru capitole este că *oamenii sunt 90% cimpanzei și 10% albine.* Natura umană a rezultat în urma selecției naturale care a funcționat pe două niveluri simultan. Indivizii concurează cu alți indivizi din fiecare grup, iar noi suntem urmașii primatelor care au excelat în acea competiție. De aici provine latura urâtă a naturii noastre, cea care apare de obicei în cărțile dedicate originii noastre pe scara evolutivă. Într-adevăr, suntem niște ipocriți egoiști care stăpânesc atât de bine arta de a părea virtuoși, încât uneori ajungem să ne păcălim singuri.

Însă natura umană s-a modelat și pe măsură ce grupurile s-au întrecut între ele. După cum a spus și Darwin, cu multă vreme în urmă, cele mai cooperante și mai unite grupuri înving în general grupurile de egoiști preocupați doar de propriile interese. Ideile lui Darwin despre selecția grupurilor au pierdut din popularitate în anii '60, însă descoperirile recente readuc în prim-plan afirmațiile sale, implicațiile acestora fiind deosebit de profunde. Nu suntem întotdeauna ipocriți egoiști. Avem uneori, în anumite condiții, și abilitatea de a ne dezactiva natura meschină și de a acționa precum celulele unui singur mare

organism, sau ca albinele într-un stup, conlucrând în interesul grupului. Aceste experiențe sunt adesea printre cele mai memorabile din viață, deși instinctul de grup ne poate orbi uneori, făcându-ne să uităm de alte principii morale. Comportamentul nostru de stup înlesnește altruismul, eroismul, războiul și genocidul.

Odată ce veți considera mintea noastră moralistă ca fiind o minte de primat cu o tendință de roire, veți căpăta o cu totul altă perspectivă asupra moralității, politicii și religiei. O să vă arăt că „natura noastră superioară” ne permite să fim deosebit de altruști, însă acest altruism va fi îndreptat în mare măsură asupra membrilor propriului nostru grup. Voi demonstra că religia este (probabil) o adaptare evolutivă pentru a uni grupurile și pentru a le ajuta să creeze colectivități cu o moralitate comună. Religia nu este un virus sau un parazit, așa cum au afirmat în ultimii ani unii oameni de știință („Noii Atei”). Și voi folosi această perspectivă pentru a explica de ce unii sunt conservatori și alții liberali (sau progresiști), iar alții devin libertarieni. Oamenii se unesc în echipe politice care împărtășesc povestiri cu caracter moral. Odată ce acceptă o astfel de povestire, devin orbi în fața lumilor morale alternative.

O observație privind terminologia: în Statele Unite, cuvântul *liberal* se referă la politica de stânga sau progresistă, iar eu voi folosi cuvântul cu acest sens. În schimb, în Europa și în alte părți ale lumii, cuvântul *liberal* este mai apropiat de sensul său originar – prețuirea libertății mai presus de orice, inclusiv în activitățile economice. Atunci când europenii folosesc cuvântul *liberal*, ei se referă mai degrabă la ceea ce americanii numesc *libertarian*, termen care nu poate fi asociat ușor cu orientarea de stânga sau de dreapta.¹⁰ Cititorii din afara Statelor Unite ar putea substitui oricând cuvântul *liberal* cu termenii *progresist* sau *de stânga*.

În capitolele următoare mă voi inspira din cele mai recente studii din neuroștiință, genetică, psihologie socială și modelare evolutivă, însă mesajul de bază al cărții este cunoscut din cele mai vechi timpuri: conștientizarea faptului că toți suntem niște fățarnici plini de sine:

De ce vezi tu paiul din ochiul fratelui tău, și bârna din ochiul tău nu o iei în seamă? [...] Fățarnice, scoate întâi bârna din ochiul tău și atunci vei vedea să scoți paiul din ochiul fratelui tău (Matei 7, 3–5).

Iluminarea (sau, dacă vrei, înțelepciunea) ne obligă să ne scoatem toți bârna din ochi și apoi să lăsăm în urmă neobositul, meschinul și învrăjbitorul nostru moralism. După cum scria Sen-ts'an, maestrul chinez zen din secolul al VIII-lea:

Calea Perfectă e grea
doar pentru cei nehotărâți;
nu agreea și nu respinge
și atunci totul se va limpezi.
Fă chiar și-o mică-nlocuire
și-atunci de la pământ la ceruri
totul se va schimba.
De vrei ca realitatea
să cunoști făr' de-ndoială, să nu fi „pentru”
și nici chiar „împotriva”.
Căci lupta dintre-acestea două
e-a minții cea mai neagră boală.¹¹

Nu spun că ar trebui să ne trăim viața precum Sen-ts'an. Ba chiar cred că o lume fără moralism, bârfă și critică ar deveni rapid un haos. Însă, dacă vrem să ne *înțelegem* pe noi înșine, conflictele, limitele și potențialul, va trebui să facem un pas înapoi, să renunțăm la moralism, să aplicăm câteva principii de psihologie morală și să analizăm jocul pe care-l jucăm cu toții.

Să examinăm acum psihologia acestei lupte dintre „pentru” și „împotriva”. Lupta aceasta se dă atât în mintea moralistă a fiecăruia dintre noi, cât și în grupurile din care facem parte.

PARTEA I

Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică

Metafora centrală

*Mintea este împărțită, ca un călăreț pe un elefant,
iar datoria călărețului este să-l servească pe elefant*

De unde vine moralitatea?

O să vă spun o scurtă poveste. Opriți-vă apoi din lectură și gândiți-vă dacă eroii acestei întâmplări au încălcat în vreun fel principiile morale.

Câinele unei familii a fost omorât de o mașină în fața casei. Carnea de câine, auziseră ei, e delicioasă, și astfel au tranșat corpul animalului, l-au gătit și l-au mâncat la cină. Nimeni nu a fost martor la fapta lor.

Dacă sunteți ca majoritatea oamenilor educați din studiile mele, prima reacție a fost de profund dezgust, însă ați ezitat înainte de a spune că familia a făcut ceva *moralmente* greșit. La urma urmei, câinele murise deja, așa că nu i-au făcut rău, nu? Și era chiar câinele lor, așa că aveau dreptul să facă ce vor cu trupul neînsuflețit, nu-i așa? Dacă v-aș presa să vă exprimați părerea, mi-ați da, cel mai probabil, un răspuns evaziv, precum: „Ei bine, mi se pare dezgustător și cred că ar fi trebuit pur și simplu să îngroape câinele, însă n-aș afirma că a fost *moralmente* greșit.“

Bine, iată acum un caz mai dificil:

Un om merge o dată pe săptămână la supermarket și cumpără un pui. Înainte de a-l găti însă, omul săvârșește un act sexual cu acesta. Apoi îl gătește și-l mănâncă.

Din nou, nu a suferit nimeni, nu știe nimeni și, ca și în cazul familiei care și-a mâncat propriul câine, e vorba de un fel de reciclare, adică – după cum au subliniat unii dintre subiecții

cercetărilor mele – este o modalitate de a utiliza eficient resursele naturale. De data aceasta însă, dezgustul este cu atât mai accentuat, iar fapta pare atât de... înjositoare. Este totuși și greșită? Dacă sunteți un occidental educat și cu preferințe politice liberale, veți da probabil un răspuns ocolit, prin care afirmați dreptul omului de a face ce vrea, atâta timp cât nu rănește pe nimeni.

Dar dacă *nu* sunteți un occidental liberal sau libertarian, considerați probabil că e greșit – moralmente greșit – să întreții raporturi sexuale cu carcasa unui pui și apoi s-o mănânci. Pentru dumneavoastră, ca și pentru majoritatea oamenilor de pe această planetă, moralitatea are un sens larg. Unele lucruri sunt greșite, chiar dacă nu rănesc pe nimeni. Înțelegerea simplului fapt că moralitatea este diferită în diverse părți ale lumii și chiar în aceleași comunități constituie primul pas spre înțelegerea gândirii dumneavoastră corecte. Următorul pas este cunoașterea originii acestor diverse tipuri de moralitate.

Originea moralității (prima parte)

Am studiat filozofia la facultate, sperând să aflu sensul vieții. După ce vizionasem prea multe filme ale lui Woody Allen, trăiam cu impresia greșită că filozofia m-ar fi putut ajuta.¹ Urmasem însă și câteva cursuri de psihologie care mi-au plăcut și, astfel, m-am hotărât să continui în această direcție. În 1987 am fost admis la cursurile de masterat în psihologie la Universitatea din Pennsylvania. Aveam ideea vagă că voiam să cercetez psihologia umorului. Mi se părea distractiv să desfășor o activitate științifică ce mi-ar fi permis să merg prin cluburile de comedie.

La o săptămână de la sosirea în Philadelphia am avut o discuție cu Jonathan Baron, un profesor universitar care studiază felul în care oamenii gândesc și iau decizii. Precara mea pregătire în filozofie mi-a permis să am cu el o discuție interesantă despre etică. Baron m-a întrebat direct: „Oare gândirea *morală* este

diferită de alte moduri de gândire?“ I-am răspuns că analiza unor fapte de moralitate (precum avortul) părea diferită de reflecția asupra altor chestiuni (ca, de exemplu, unde mergem la cină diseară), din pricina nevoii mult mai presante de a-ți justifica raționamentul în fața altora. Baron mi-a primit răspunsul cu entuziasm, după care am discutat despre felul în care am putea compara în mod științific gândirea morală cu alte tipuri de gândire. Însuflețit de un simplu sentiment de încurajare, l-am rugat, în ziua următoare, să-mi devină îndrumător, începând astfel studiul psihologiei morale.

În 1987, psihologia morală făcea parte din psihologia dezvoltării umane. Cercetătorii se aplecau asupra unor chestiuni precum felul în care își formează copiii gândirea în ceea ce privește regulile, în special cele legate de corectitudine. Întrebarea fundamentală care stătea la baza acestor cercetări era: cum ajung copiii să deosebească binele de rău? De unde vine moralitatea?

Există două răspunsuri evidente la această întrebare: natura și creșterea. Dacă alegeți natura, sunteți *nativist*. Sunteți de părere că de fapt cunoașterea noastră morală este nativă. Aceasta este înăscută, fiind parte inerentă a inimilor noastre plămădite de Dumnezeu (după cuvântul Bibliei) sau a sentimentelor noastre morale evolute (după cum susține Darwin).²

Dar, dacă sunteți de părere că cunoașterea morală provine din creștere/educație, sunteți *empirist*.³ Credeți că, la naștere, copiii nu sunt decât niște pagini albe (după cum spunea John Locke).⁴ Dacă moralitatea diferă în diversele regiuni ale lumii și de-a lungul secolelor, atunci cum ar putea fi înăscută? Moralitatea pe care o manifestăm la maturitate nu poate proveni decât din propriile experiențe din copilărie, ceea ce include și sfaturile primite de la adulți în legătură cu ceea ce e bine și ce e rău. (*Empiric* înseamnă „prin observare sau prin experiență“.)

Aceasta este însă o opțiune greșită, iar psihologia morală din 1987 se oprise mai ales asupra unui al treilea răspuns: *raționalismul*,

conform căruia copiii înțeleg singuri moralitatea. Jean Piaget, cel mai mare psiholog al dezvoltării umane din toate timpurile, și-a început cariera ca zoolog, studiind moluștele și insectele din Elveția, țara sa de origine. El era fascinat de etapele parcurse de animale pe măsură ce se transformau, să zicem, din omizi în fluturi. Mai târziu, pe măsură ce atenția sa a început să se îndrepte către studierea copiilor, Piaget a manifestat în continuare același interes pentru etapele de dezvoltare. El a dorit să cunoască felul în care gândirea extraordinar de complexă a unui adult (un fluture cognitiv) se ivește din abilitățile limitate ale copiilor (modestele omizi).

Piaget a studiat tipurile de greșeli pe care le fac copiii. De exemplu, a pus apă în două pahare identice și i-a întrebat pe cei mici dacă paharele conțin aceeași cantitate de apă. (Da.) Apoi a turnat conținutul unui pahar într-altul mai înalt și mai subțire, punându-l pe copil să compare paharul nou cu cel care rămăsese neatins. Copiii care aveau mai puțin de șase sau șapte ani au spus că paharul cel înalt și subțire conține acum mai multă apă, nivelul fiind mai ridicat. Ei n-au înțeles că volumul total de apă se păstrează atunci când este transferat dintr-un pahar în altul. Piaget a aflat, de asemenea, că este inutil să încercăm să le explicăm copiilor principiile păstrării volumului fizic. Aceștia le vor înțelege abia după o anumită vârstă (și etapă cognitivă), atunci când mintea lor va fi pregătită pentru astfel de informații. Iar atunci când vor fi pregătiți, le vor înțelege singuri, jucându-se pur și simplu cu niște pahare cu apă.

Altfel spus, înțelegerea păstrării volumului nu este înăscută și nici nu se învață de la adulți. Copiii *își dau seama singuri*, însă doar atunci când mintea lor este pregătită și când au parte de ocazia potrivită pentru a înțelege aceste lucruri.

Piaget a aplicat această abordare de dezvoltare cognitivă și în studiul gândirii morale a copiilor.⁵ S-a pus în patru labe alături de ei ca să se joace cu bilele și uneori a încălcat în mod deliberat

regulile, arătându-se neștiutor. Copiii au reacționat la greșelile lui, dezvăluindu-și astfel abilitatea tot mai mare de a respecta regulile, de a le schimba, de a-și aștepta rândul și de a rezolva conflictele. Această gândire progresivă a evoluat în etape succesive, odată cu maturizarea abilităților cognitive ale copiilor.

În opinia lui Piaget, copiii înțeleg moralitatea în același mod în care înțeleg jocul cu paharele cu apă: nu putem spune că este o gândire innăscută, nici că cei mici o învață direct de la cei mari.⁶ Este, mai degrabă, *autoconstruită*, în timp ce se joacă alături de ceilalți copii. Participarea, pe rând, la un joc este ca transferul apei dintr-un pahar într-altul. Oricât de des ai repeta acest experiment cu copiii de trei ani, aceștia nu vor fi gata să înțeleagă conceptul de corectitudine⁷, la fel cum nu vor înțelege nici transferarea lichidelor. Însă, după ce împlinesc cinci sau șase ani, jocurile însoțite de argumente și de rezolvarea laolaltă a conflictelor îi vor face să înțeleagă corectitudinea mult mai bine decât orice predică din partea adulților.

Aceasta este esența raționalismului psihologic: ne dezvoltăm rațiunea așa cum omizile se transformă în fluturi. Dacă omida mănâncă suficiente frunze, în cele din urmă îi vor crește aripi. Și, dacă un copil trece prin îndeajuns de multe jocuri în care își va aștepta rândul, în care va trebui să împartă cu ceilalți și în care va simți pe propria piele dreptatea care se face pe terenul de joacă, va deveni (în cele din urmă) o creatură morală, capabilă să-și folosească capacitățile raționale pentru a rezolva probleme din ce în ce mai dificile. Suntem, în esență, raționali, iar judecata morală sănătoasă este cea din urmă treaptă a dezvoltării.

Raționalismul are o istorie îndelungată și complexă în filozofie. În cartea de față, voi folosi cuvântul *raționalist* pentru a defini orice persoană care crede că judecata este calea cea mai importantă și mai sigură de a obține cunoaștere morală.⁸

Observațiile lui Piaget au fost dezvoltate de Lawrence Kohlberg, care a revoluționat studiul moralității în anii '60, prin

două inovații esențiale.⁹ În primul rând, acesta a creat un mod de a cuantifica observația lui Piaget privind felul în care judecata morală a copiilor se schimbă de-a lungul timpului. Kohlberg a creat un set de dileme morale pe care le-a prezentat unor copii de vârste diferite, înregistrând și codificând apoi răspunsurile. De exemplu, ar trebui oare ca un om pe nume Heinz să spargă o farmacie și să fure un medicament care i-ar salva soția aflată pe patul de moarte? Sau ar trebui ca o fetiță numită Louise să-i spună mamei sale că sora ei mai mică a mințit-o? Nu conta foarte mult dacă un copil răspundea prin da sau nu; contau de fapt *motivele* pe care le dădeau copiii atunci când încercau să-și explice răspunsurile.

Kohlberg a descoperit șase etape evolutive ale judecății copiilor în ceea ce privește lumea *socială*, această evoluție suprapunându-se destul de bine cu etapele descoperite de Piaget în gândirea copiilor legată de lumea *fizică*. Copiii mici deosebeau binele și răul după criterii foarte superficiale, precum pedepsirea sau nu a unei persoane pentru un anumit fapt. (Dacă un adult pedepsea acțiunea, atunci aceasta trebuie să fi fost greșită.) Kohlberg a numit primele două etape nivelul „preconvențional” al judecății morale, acestea potrivindu-se cu etapa lui Piaget la care copiii judecă lumea fizică după caracteristici superficiale (dacă un pahar este mai înalt, atunci conține mai multă apă).

Însă, în timpul ciclului primar, majoritatea copiilor trec în cele două etape „convenționale”, devenind capabili să înțeleagă și chiar să manipuleze regulile și convențiile sociale. Aceasta este vârsta justiției juvenile, pe care aceia dintre noi care au avut frați și-o amintesc foarte bine („Nu te lovesc. Îți folosesc mâna ca să te lovesc. Nu te mai lovi singur!”). La această vârstă, copiii sunt în general foarte atenți la conformitate, respectând foarte mult autoritatea – cel puțin în vorbă, dacă nu întotdeauna și în fapte. Rareori pun la îndoială legitimitatea autorității, chiar și atunci când învață să manipuleze constrângerile impuse de adulți.

După pubertate, perioadă la care Piaget spunea că cei mici își însușesc gândirea abstractă, Kohlberg a descoperit că unii copii încep să se gândească singuri la natura autorității, la sensul justiției și la motivele care stau la baza regulilor și normelor. Adolescenții încă prețuiesc cinstea și respectă regulile în cele două etape „postconvenționale”, însă acum își justifică uneori necinstea sau abaterile de la reguli prin dorința de a ajunge la ceva mai de preț, mai ales la dreptate. Kohlberg a făcut o inspirată descriere raționalistă a copiilor ca fiind „filozofi morali” care încearcă să-și construiască singuri un sistem etic coerent.¹⁰ În cele din urmă, în etapele postconvenționale, încep să-l stăpânească cu adevărat. Dilemele lui Kohlberg au fost instrumentele prin care s-au analizat aceste uimitoare etape în dezvoltarea judecății morale.

Consensul liberal

Mark Twain a spus la un moment dat că „unui om cu un ciocan în mână totul i se pare că seamănă cu un cui”. Odată ce Kohlberg și-a dezvoltat dilemele morale și tehnicile de evaluare, comunitatea psihologilor a primit un nou ciocan, mii de absolvenți ai acestui domeniu grăbindu-se să-l folosească pentru a-și argumenta lucrările de disertație despre judecata morală. Motivul pentru care atâția tineri psihologi au început să studieze moralitatea dintr-o perspectivă raționalistă este totuși unul mai profund, iar aceasta a fost cea de-a doua mare inovație a lui Kohlberg: el și-a folosit cercetările pentru a construi o justificare științifică a unei ordini morale secular-liberale.

Cea mai însemnată descoperire a lui Kohlberg a fost faptul că micuții care dovedeau cel mai înalt grad de moralitate (conform sistemului său de evaluare) erau cei care avuseseră în mod frecvent șansa de a schimba rolurile – de a se pune în locul altcuiva și de a privi o problemă din perspectiva acelei persoane. Relațiile egalitare (precum cele cu semenii) permit schimbarea

rolurilor, nu însă și cele ierarhice (precum cele cu profesorii și părinții). Unui copil îi este greu să vadă lucrurile din punctul de vedere al profesorului, pentru că nu a fost niciodată în acea postură. Atât Piaget, cât și Kohlberg credeau că părinții și alte persoane care dețin autoritatea sunt *predici* în calea dezvoltării morale. Dacă vrei ca micuții tăi să învețe lucruri despre lumea fizică, lasă-i să se joace cu apa și cu paharele; nu le ține predici despre păstrarea volumului. Iar dacă vrei să înțeleagă lumea socială, lasă-i să se joace cu alți copii și să rezolve conflicte; nu le ține lecții despre cele Zece Porunci. Și, pentru numele lui Dumnezeu, nu-i forța să se supună divinității, profesorilor sau ție. Aceasta nu va face decât să-i blocheze în etapa convențională.

Kohlberg nu putea să aleagă un moment mai potrivit. Odată cu intrarea în ciclul de masterat a primului val de copii născuți în perioada de explozie demografică, Kohlberg a transformat psihologia morală într-o odă a dreptății potrivită acestei generații, dându-le astfel reprezentanților ei un instrument cu care să măsoare evoluția copiilor către idealul liberal. În următorii douăzeci și cinci de ani, din anii '70 și până în anii '90, practicienii psihologiei morale le-au pus tinerilor întrebări legate mai ales de dilemele morale și le-au analizat justificările.¹¹ O mare parte a acestor studii nu aveau la bază vreo motivație politică – erau doar cercetări științifice atente și corecte. Însă, în mod inevitabil, prin utilizarea unui cadru general care a definit de la bun început moralitatea ca fiind dreptate, denigrând în același timp autoritatea, ierarhia și tradiția, cercetările n-au făcut decât să încurajeze viziuni seculare, egalitare și neîncrezătoare asupra lumii.

Un test mai ușor

Dacă îi forțăm pe cei mici să explice noțiuni complicate, precum modul de a alege între argumente diferite în ceea ce privește drepturile și dreptatea, vom găsi cu siguranță variații în funcție de vârstă, exprimarea copiilor devenind mult mai clară

cu fiecare an de viață. În schimb, dacă vrem să descoperim prima apariție a unui concept moral, atunci ar fi bine să găsim o tehnică ce nu necesită abilități verbale deosebite. Elliot Turiel, fost student al lui Kohlberg, a dezvoltat o astfel de tehnică. Inovația lui consta în a le spune copiilor povestioare scurte despre alți copii care încalcă regulile și să-i testeze apoi printr-o serie de întrebări simple cu răspuns de tipul „da” sau „nu”. De exemplu, povestim despre un copil care merge la școală îmbrăcat în haine normale, deși regulamentul școlii le impune elevilor să poarte uniformă. Încercăm mai întâi să obținem o părere generală: „E bine ce a făcut băiețelul?” Majoritatea copiilor spun că nu. Întrebăm apoi dacă există o regulă privind îmbrăcămintea. („Da.”) Testarea continuă cu întrebări legate de acea regulă: „Ar fi bine atunci dacă profesorul ar spune că băiețelul poate să poarte haine obișnuite?” și „Atunci, dacă asta s-ar întâmpla în altă școală în care nu există reguli legate de uniformă, ar fi bine?”

Chiar și cei nu mai mari de cinci ani, a descoperit Turiel, spun de obicei că băiatul a greșit nerespectând regula, dar că ar fi fost bine dacă profesorul ar fi permis acest lucru sau dacă s-ar fi întâmplat în altă școală, unde nu există această regulă. Copiii recunosc că regulile privind îmbrăcămintea, mâncarea și multe alte aspecte ale vieții sunt *convenții sociale*, care sunt arbitrare și, într-o anumită măsură, pot fi schimbate.¹²

Dacă îi întrebăm în schimb pe cei mici despre acțiuni care îi pot răni pe alții, cum ar fi cazul unei fete care îl împinge din leagăn pe un băiat pentru că vrea ea să se dea, atunci vom obține un set diferit de răspunsuri. Aproape toți copiii spun că fetea a greșit și că ar fi la fel de greșit chiar dacă profesorul și-ar da acordul sau chiar dacă s-ar întâmpla la altă școală unde nu ar exista reguli împotriva îmbrâncirii altora din scrânciob. Copiii recunosc că regulile care împiedică vătămarea sunt *reguli morale*, pe care Turiel le-a definit ca reguli legate de „justiție, drepturi și bunăstare privind felul în care oamenii ar trebui să se raporteze unii la ceilalți”¹³.

Cu alte cuvinte, cei mici nu tratează regulile în același fel, după cum presupuseseră Piaget și Kohlberg. Copiii nu pot vorbi ca filozofii morali, însă sunt preocupați să facă o departajare a informațiilor sociale într-un mod complex. Ei par să-și dea seama destul de repede că regulile care previn vătămarea sunt speciale, importante, universale și de neschimbat. Iar această conștientizare, spune Turiel, este fundamentul dezvoltării morale. Copiii își constituie gândirea morală pe baza adevărului moral absolut că *vătămarea este greșită*. Unele reguli pot diferi în funcție de fiecare cultură, însă copiii din toate culturile analizate de Turiel fac distincția între regulile morale și cele convenționale.¹⁴

Cercetările lui Turiel privind dezvoltarea morală se deosebeau sub multe aspecte de cele întreprinse de Kohlberg, însă implicațiile politice erau similare: moralitatea înseamnă *a-i trata bine pe ceilalți*. Aceasta se referă la vătămare și corectitudine (nu la loialitate, respect, datorie, pietate, patriotism sau tradiție). În general, ierarhiile și autoritatea sunt lucruri rele (așa că e mai bine să-i lăsăm pe cei mici să-și dea singuri seama de aceste lucruri). Așadar, școala și familia ar trebui să fie întruchiparea principiilor progresiste privind egalitatea și autonomia (și nu a principiului autoritar care le permite celor mai mari să-i constrângă și să-i instruiască pe cei mici).

Între timp, în restul lumii...

Kohlberg și Turiel definiseră deja domeniul psihologiei morale înainte ca eu să ajung în biroul lui Jon Baron și să mă hotărâsc să studiez moralitatea.¹⁵ Totuși, deși domeniul pe care-l alesesem era impresionant și în plină dezvoltare, ceva mă neli-niștea. Nu era vorba de politică – pe atunci eram foarte liberal, aveam douăzeci și patru de ani și mă declaram complet scandalizat de Ronald Reagan și de grupurile de conservatori precum cel cu virtuosul nume de Majoritatea Morală. Nu, problematic

mi se părea faptul că tot ceea ce citeam părea atât de... sec. Crescusem alături de două surori, vârstele noastre fiind apropiate. Ne certam zi de zi, făcând uz de toate tertipurile retorice care ne treceau prin minte. Moralitatea era un subiect deosebit de înflăcărat în familia noastră, însă articolele pe care le citeam acum nu erau decât despre rațiune, structuri cognitive și domenii de cunoaștere. Totul părea prea cerebral. Emoțiile nu erau menționate aproape niciodată.

Aflat pe atunci în primul an de masterat, nu aveam încredere în propriile instincte, astfel încât m-am forțat să-mi continui lectura. Însă, în cel de-al doilea an, am urmat un curs de psihologia culturii care m-a captivat întru totul. Titularul cursului era Alan Fiske, strălucitul antropolog care petrecuse mulți ani în Africa, studiind fundamentele psihologice ale relațiilor sociale.¹⁶ Fiske ne-a spus să citim mai multe etnografii (rapoarte consistente privind munca de teren a antropologilor), fiecare dintre noi urmând să se concentreze pe subiecte diferite, precum gradul de rudenie, sexualitatea sau muzica. Însă, indiferent de subiect, moralitatea se dovedea a fi o temă centrală.

Cartea citită de mine era despre vrăjitorie în triburile azande din Sudan.¹⁷ Crediințele privind vrăjitoria par a se fi conturat într-un mod surprinzător de similar în mai multe părți ale lumii, sugerând astfel fie faptul că vrăjitoarele chiar există, sau (mai degrabă) că în mintea oamenilor există ceva care generează adesea această structură culturală. Membrii acestei comunități credeau că atât bărbații, cât și femeile puteau foarte bine să fie vrăjitori; de teamă să nu fie numiți astfel, oamenii erau deosebit de atenți să nu le stârnească vreodată vecinilor supărarea sau invidia. Acesta a fost pentru mine primul indiciu că grupurile nu creează entități supranaturale pentru a-și explica universul, ci pentru a-și rânduî comunitățile.¹⁸

Am citit o carte despre ilongot, un trib din Filipine în care tinerii bărbați își câștigau onoarea retezând capetele altora.¹⁹ Unele dintre aceste decapitări se făceau din răzbunare, oferind

astfel cititorului occidental motive pe înțelesul său. Însă multe atrocități erau comise împotriva unor străini, oameni care nu aveau nimic de împărțit cu ucigașii. Autorul explică asemenea crime de neînțeles descriindu-le drept moduri în care grupuri mici de oameni își canalizează ura și conflictele din interiorul grupului într-o „partidă de vânătoare” menită să întărească raporturile dintre ei, încheiată printr-o noapte întreagă de cântece închinat comunității. Acesta a fost primul meu indiciu că moralitatea implică adesea tensiuni *în interiorul* grupului, legate de concurența *dintre* diferite grupuri.

Etnografiile citite au fost fascinante, scrise adesea cu măiestrie și înlesnind înțelegerea intuitivă, în ciuda caracterului neobișnuit al conținutului. Cu fiecare lectură eram parcă transportat într-o nouă țară timp de o săptămână: destul de derutant la început, dar treptat m-am obișnuit, devenind tot mai capabil să ghicesc ce avea să urmeze. Ca de obicei, atunci când călătorim aflăm la fel de multe despre propria cultură ca despre obiceiurile țării pe care o vizităm. Statele Unite și Europa Occidentală mi s-au conturat astfel ca niște extraordinare excepții istorice – societăți noi care au găsit o cale de a diseca și de a rafina complexele și atotcuprinzătoarele norme morale despre care scriseseră antropologii.

Această rafinare este probabil cel mai bine reflectată de lipsa noastră de reguli legate de ceea ce antropologii numesc „puritate” și „poluare”. Să ne comparăm, de exemplu, cu cei din tribul hua, din Noua Guinee. Aceștia au elaborat o rețea complicată de tabuuri legate de alimentație, norme care dictează ceea ce ar trebui să mănânce atât bărbații, cât și femeile. Tinerii care urmează să devină bărbați trebuie să evite produsele care pot să se asemene în vreun fel cu vaginul, incluzând astfel orice aliment care este roșu, umed, vâscos, scos dintr-o gaură sau acoperit cu păr. La prima vedere pare a fi o superstiție arbitrară amestecată cu sexismul previzibil al unei societăți patriarhale. Turiei denumea aceste reguli drept convenții sociale, pentru

că membrii tribului nu cred că cei care aparțin altor triburi ar trebui să se supună acestor reguli. Dar ei păreau să considere regulile privind alimentația ca fiind reguli morale. Vorbeau despre ele în mod constant, se judecau reciproc în funcție de obiceiurile alimentare, iar viața, îndatoririle și relațiile dintre ei erau guvernate de ceea ce antropologul Anna Meigs numea „o religie a trupului”²⁰.

Însă nu doar vânătorii-culegători din pădurile tropicale cred că rânduielile trupești pot fi și precepte morale. Atunci când am citit Biblia ebraică – una dintre sursele moralității vestice –, am fost șocat să descopăr abundența regulilor legate de alimentație, menstruație, sex, piele și îmbălsămarea celor defuncți. O parte din aceste reguli erau în mod clar trasate pentru a preveni îmbolnăvirile, ca, de exemplu, paragrafele ample despre lepră din Levitic. Însă multe reguli păreau să urmeze o logică a reacțiilor afective în ceea ce privește prevenirea dezgustului. De exemplu, Biblia interzice evreilor să mănânce sau chiar să atingă „dobi-toacele ce mișună pe pământ” (gândiți-vă numai cu cât e mai dezgustător un cuib de șoareci față de un singur șoarece).²¹ Alte reguli par să urmeze o logică conceptuală ce implică păstrarea purității categoriilor de lucruri sau prevenirea amestecării lor (precum îmbrăcămintea țesută din două feluri de fire).²²

Prin urmare, ce se întâmplă aici? Dacă Turiel avea dreptate când spunea că moralitatea ține de ideea de vătămare, atunci de ce există în culturile non-occidentale atât de multe convenții morale legate de practici care nu par a avea nici o legătură cu vătămarea? De ce cred atât de mulți creștini și evrei că „curătenia se apropie de dumnezeire”?²³ Și de ce oare atât de mulți occidentali, chiar și dintre cei seculari, continuă să atribuie preferințelor alimentare și celor sexuale o puternică semnificație morală? Liberalii îi califică uneori pe conservatorii religioși drept puritani care consideră un păcat orice altă poziție în patul conjugal în afară de cea a misionarului. Conservatorii pot însă să se amuze la fel de bine pe seama eforturilor liberalilor de a

se decide asupra unui mic dejun echilibrat – între reguli morale privind ouăle produse de găini crescute în libertate, cafeaua provenită din comerțul echitabil, caracterul natural al produselor și varietatea de toxine, dintre care unele (precum porumbul sau boabele de soia modificate genetic) sunt mai nocive din punct de vedere spiritual decât biologic. Chiar dacă Turiel avea dreptate susținând că cei mici iau drept reper vătămarea atunci când identifică actele imorale, eu nu-mi puteam da seama cum ar fi putut ajunge copiii din Vest – ca să nu mai spun de cei din triburile azande, ilongot sau hua – la asemenea concluzii privind puritatea și poluarea. Dezvoltarea morală trebuie să însemne totuși mai mult decât regulile încropite de cei mici pe măsură ce adoptă perspectiva altora și empatizează cu durerea lor. Trebuie să fie ceva care transcende raționalismul.

Marea dezbateri

Când antropologii scriau despre moralitate, vorbeau parcă într-o altă limbă decât psihologii pe care îi citisem. Cheia care m-a ajutat să descifrez diferențele dintre cele două domenii a fost o lucrare care tocmai fusese publicată de Richard Shweder, fostul îndrumător al lui Fiske de la Universitatea din Chicago.²⁴ Shweder, specializat în antropologie și psihologie culturală, locuise și lucrase în Orissa, un stat de pe coasta de est a Indiei. El descoperise diferențe majore între gândirea locuitorilor de acolo și cea a americanilor în ceea ce privește personalitatea și individualitatea, aceste diferențe corespunzând celor manifestate în modul de a percepe moralitatea. Shweder citează părerea antropologului Clifford Geertz despre modul neobișnuit al occidentalilor de a percepe oamenii ca entități distincte:

Oricât de statornică ni s-ar părea nouă, concepția vestică privind omul ca univers limitat, unic și mai mult sau mai puțin motivațional și cognitiv, ca centru dinamic de conștiință, emoție, rațiune și

acțiune, organizat ca un tot distinctiv și contrastând atât cu alte asemenea ansambluri, cât și cu propriul fundament social și natural, este o percepție destul de neobișnuită în contextul culturilor lumii.²⁵

Shweder a oferit o idee simplă pentru a explica diferențele individuale atât de vaste din cadrul diverselor culturi: toate societățile trebuie să găsească rezolvarea unui mic set de întrebări referitoare la felul în care sunt ele orânduite, cel mai important lucru fiind modul în care se pot echilibra nevoile indivizilor și cele ale grupurilor. Se pare că există doar două soluții de bază pentru a răspunde la această întrebare. Majoritatea societăților au ales *sociocentrismul* ca soluție, subordonând nevoile individului celor ale grupurilor și ale instituțiilor. În opoziție, soluția *individualistă* plasează individul în centrul preocupărilor, societatea deservind nevoile acestuia.²⁶ Sociocentrismul a predominat în societățile antice, însă individualismul a devenit un rival de temut în Epoca Luminilor. În secolul XX, individualismul aproape a eliminat abordarea sociocentrică, odată cu răspândirea accelerată a drepturilor individuale și a culturii de consum, lumea occidentală fiind îngrozită de atrocitățile săvârșite de ultrasociocentricul regim fascist și de cel comunist. (După această definiție, sociocentrismul nu caracterizează statele europene care dispun de puternice sisteme de siguranță socială. Ele doar își protejează foarte bine *indivizii* de vicisitudinile vieții.)

Shweder credea că teoriile lui Kohlberg și cele ale lui Turiel erau formulate de către și pentru oamenii care trăiau în societăți individualiste. Nu era convins că aceste teorii s-ar putea aplica în Orissa, unde moralitatea era sociocentrică, indivizii erau interdependenți și nu exista o demarcație atât de clară între regulile morale (care previn vătămarea) și convențiile sociale (reglementând conduite care nu implicau direct vătămarea). Pentru a-și testa ideile, Shweder, împreună cu doi colaboratori, a conceput treizeci și nouă de povestiri foarte scurte în care cineva comite un act care încalcă o regulă fie din Statele Unite, fie din Orissa. Cercetătorii au interviewat apoi 180 de copii (cu

vârste între cinci și treisprezece ani) și 60 de adulți care locuiau în Hyde Park (cartierul în care se află Universitatea din Chicago), punându-le întrebări în legătură cu aceste povestiri. Apoi au intervievat un eșantion similar de copii și adulți brahmani din orașul Bhubaneswar (vechi loc de pelerinaj din Orissa)²⁷, precum și 120 de persoane din caste de rang inferior („cei de neatins“). Demersul s-a dovedit a fi unul de o mare amploare – 600 de interviuri prelungite în două orașe foarte diferite.

În interviuri s-a folosit, mai mult sau mai puțin, metoda lui Turiel, însă scenariile acopereau o gamă mult mai largă de conduite decât cele pe care acesta le cercetase de-a lungul timpului. După cum se poate vedea în partea de sus a figurii 1.1, persoanele din unele povestiri au rănit sau tratat în mod nedrept alți indivizi, iar subiecții (cei intervievați) din ambele țări au condamnat aceste acțiuni, spunând că erau greșite – fără echivoc și universal greșite. Indienii nu au condamnat în schimb alte cazuri care păreau (din perspectiva americanilor) să implice la fel de limpede vătămarea și nedreptatea (vezi partea de mijloc).

Majoritatea celor treizeci și nouă de povestiri nu înfățișau acte de violență fizică sau nedreptate, sau cel puțin nimic din ceea ce ar fi putut detecta un copil de cinci ani, și aproape toți americanii au spus că aceste fapte erau permisibile (vezi partea de jos a figurii 1.1). Dacă indienii au spus că aceste fapte erau greșite, atunci Turiel ar spune că le priveau ca pe simple încălcări ale convențiilor sociale. Cu toate acestea, majoritatea subiecților din estul Indiei – chiar și copiii de cinci ani – au spus că aceste fapte erau greșite, universal și fără echivoc greșite. Practicile indiene legate de mâncare, sex, îmbrăcăminte și relații între sexe erau aproape întotdeauna judecate ca principii morale, nu ca simple convenții sociale, între adulții și copiii din fiecare oraș existând foarte puține diferențe. Cu alte cuvinte, Shweder nu a găsit aproape nici o urmă a gândirii sociale convenționale în cultura sociocentrică din Orissa, unde, după cum spune chiar el, „ordinea socială este o ordine morală“. Moralitatea era mult

Fapte care atât indienilor, cât și americanilor li s-au părut greșite: • În timp ce se plimba, un bărbat a văzut un câine dormind pe drum. S-a dus la el și l-a lovit. • Un tată i-a spus fiului său: „Dacă treci examenul cu bine, o să-ți cumpăr un stilou.“ Fiul a luat examenul cu bine, însă tatăl său nu i-a dat nimic.
Fapte care li s-au părut greșite americanilor, dar pe care indienii le-au considerat a fi acceptabile: • O tânără femeie căsătorită a mers singură la cinema, fără să-și informeze soțul despre acest lucru. Când s-a întors acasă, soțul i-a spus: „Dacă mai faci asta, te învinețesc în bătaie.“ Ea a făcut-o din nou; el a învinețit-o în bătaie. (Judecați fapta soțului.) • Un bărbat avea un fiu și o fiică, ambii căsătoriți. După moartea tatălui, fiul a pus stăpânire pe majoritatea averii. Fiica s-a ales cu o mică parte. (Judecați fapta fiului.)
Fapte care indienilor li s-au părut greșite, dar pe care americanii le-au considerat a fi acceptabile: • Într-o familie, fiul de douăzeci și cinci de ani se adresează tatălui său folosindu-i numele mic. • O femeie a gătit orez și a vrut să mănânce cu soțul său și cu fratele mai mare al acestuia. Apoi a mâncat cu ei. (Judecați fapta femeii.) • O văduvă din comunitatea de care aparțineți mănâncă pește de două sau de trei ori pe săptămână. • După ce a defecat, o femeie nu și-a schimbat hainele înainte să gătească.

Figura 1.1. *O parte dintre cele treizeci și nouă de povestiri folosite de Shweder, Mahapatra și Miller, 1987.*

mai cuprinzătoare și mai densă în Orissa; aproape orice activitate putea avea o încărcătură morală și, dacă astfel stăteau lucrurile, atunci teoria lui Turiel devenea mai puțin plauzibilă. Copiii nu înțelegeau moralitatea singuri, pe baza principiului solid conform căruia vătămarea este ceva rău.

Chiar și în Chicago, Shweder a identificat relativ puține dovezi ale gândirii sociale convenționale. Existau numeroase povestiri în care nu se regăseau nedreptăți sau violență, precum cazul unei văduve care mânca pește, fiind de așteptat ca americanii să le califice drept normale. Mai important însă este că ei nu priveau aceste situații ca pe niște convenții sociale care puteau fi schimbate prin consensul comunității. Părerea lor era că văduvele puteau mânca absolut tot ce le trecea prin cap, iar dacă există vreo țară în care oamenii încearcă să limiteze libertatea văduvelor, ei bine, atunci greșesc amarnic. Chiar și în Statele Unite, ordinea socială este o ordine morală, însă este o ordine individualistă, construită în spiritul protejării indivizilor și a libertăților acestora. Distincția dintre moralitate și simplele convenții nu este un instrument pe care copiii de pretutindeni îl pot folosi pentru a-și construi cunoașterea morală. Această distincție este de fapt un artefact cultural, un produs colateral necesar al soluției individualiste privind modul în care grupurile și indivizii se raportează unii la alții. Atunci când indivizii sunt pe primul loc, devansând societatea, orice regulă sau practică socială care limitează libertatea personală este pusă sub semnul întrebării. Dacă nu protejează de rău, ea nu se poate justifica din punct de vedere moral. Este doar o convenție socială.

Studiul lui Shweder a fost un atac major la adresa întregii abordări raționaliste, iar Turiel nu a rămas indiferent. El a scris un lung eseu dezaprobativ în care evidenția faptul că multe dintre cele treizeci și nouă de povestiri ale lui Shweder erau întrebări-capcană: aveau sensuri diferite în India și în America.²⁸

De exemplu, hindușii din Orissa cred că peștele este un aliment „fierbinte“, care stimulează apetitul sexual al individului. Dacă o văduvă mănâncă asemenea alimente fierbinți, este mai predispusă să aibă relații sexuale cu cineva, lucru care ar aduce o ofensă spiritului soțului său decedat și ar împiedica-o să se reîncarneze pe o treaptă superioară. Turiel susținea că, odată ce se iau în considerare „ipotezele informaționale“ ale indienilor privind felul în care funcționează lumea, se constată că majoritatea celor treizeci și nouă de povestiri ale lui Shweder chiar *erau* încălcări morale, rănind victimele în moduri pe care americanii nu le puteau înțelege. Așadar, studiul lui Shweder nu contrazicea afirmațiile lui Turiel; el le-ar putea chiar susține, dacă am ști cu siguranță că subiecții indieni intervievați de Shweder identificau latura negativă din acele povestiri.

Dezgust și necuviință

Când am citit eseurile lui Shweder și Turiel, am avut două reacții puternice. Prima a fost un acord intelectual cu apărarea lui Turiel. Shweder nu folosisese acele întrebări-„capcană“ din viclenie, ci pentru a demonstra că regulile privind alimentele, îmbrăcămintea, modul de adresare și alte lucruri aparent convenționale se pot întrepătrunde într-o rețea morală foarte densă. Cu toate acestea, am fost de acord cu Turiel că studiului lui Shweder îi lipsea o verificare experimentală importantă: subiecții săi nu au fost întrebați de vătămare. Dacă Shweder dorea să demonstreze că în Orissa moralitatea depășește granițele vătămării, atunci trebuia să arate că oamenii sunt dispuși să condamne moral fapte pe care *chiar ei* le-au calificat drept inofensive.

A doua mea reacție a fost un sentiment instinctiv că Shweder avea până la urmă dreptate. Explicația sa privind moralitatea sociocentrică se potrivea foarte bine cu etnografiile pe care le citisem la cursurile lui Fiske. Accentul pus de acesta pe emoțiile

morale a constituit o adevărată plăcere după ce-am citit toate acele studii științifice despre dezvoltarea cognitivă. Mă gândeam că dacă cineva ar face un studiu adecvat – în care să se identifice modurile de percepere a vătămării – afirmațiile lui Shweder privind diferențele culturale ar trece testul. Următorul semestru l-am petrecut întrebându-mă cum aş putea deveni chiar eu acel cineva.

Am început să scriu povestioare foarte scurte despre persoane care fac lucruri reprobabile, însă în așa fel încât nimeni nu este rănit. Le-am numit „încălcări inofensive ale tabuurilor“, iar două dintre ele au fost redată la începutul acestui capitol (cea despre mâncatul câinelui și... al puiului). Am inventat zeci de astfel de povestioare, descoperind destul de repede că acelea care funcționau cel mai bine intrau în două categorii: dezgust și necuviință. Dacă vrei ca oamenii să aibă un acces scurt de repulsie, fără să le dai vreo victimă care să le justifice condamnarea morală, povestește-le despre indivizi care fac lucruri dezgustătoare sau necuviincioase, însă asigură-te că acele lucruri sunt înfăptuite departe de ochii celorlalți, astfel încât nimeni să nu fie ofensat. De exemplu, una dintre povestirile mele despre necuviință era următoarea: „O femeie face curat în dulap și găsește un steag vechi al Statelor Unite. Nu mai are nevoie de el, așa că-l taie în bucăți și le folosește drept cârpe pentru a-și face curățenie în baie.“

Idea mea era aceea de a le da adulților și copiilor povestiri care să le stârnească reacții instinctive legate de norme culturale importante care contravin judecăților despre caracterul inofensiv și apoi de a vedea care forță era mai puternică. Raționalismul lui Turiel prevedea că argumentele privind vătămarea constituie baza judecății morale, astfel încât, deși oamenii ar spune că nu e bine să-ți mănânci câinele, actul ar fi privit ca o violare a unei convenții sociale. (*Noi* nu ne mănâcăm câinii, dar, dacă unii din altă țară vor mai degrabă să-și mănânce fostele animale

de companie decât să le îngroape, cine suntem noi să-i criticăm?) Pe de altă parte, teoria lui Shweder spune că ipotezele lui Turiel sunt acceptate doar de societățile seculare individualiste, nu și de altele. Concepușem deci un studiu. Rămăsese doar să găsim acele alte locuri.

Vorbeam destul de bine spaniola, astfel că, atunci când am aflat că în iulie 1989 se ținea la Buenos Aires o conferință importantă a psihologilor latino-americani, mi-am cumpărat un bilet de avion. Nu cunoșteam pe nimeni și nici nu aveam habar cum să încep o colaborare științifică internațională, așa că m-am dus la toate prelegerile care aveau vreo legătură cu moralitatea. Am fost întristat să descopăr că psihologia nu era foarte științifică în America Latină. Era în schimb deosebit de teoretică, iar o mare parte a acelor teorii erau marxiste, axate pe opresiune, colonialism și putere. Aproape că renunșasem la orice speranță, când am ajuns din întâmplare la o conferință prezidată de niște psihologi brazilieni care foloseau metodele lui Kohlberg pentru a studia dezvoltarea morală. La sfârșit, am discutat cu moderatoarea conferinței, Angela Biaggio, și cu masteranda sa, Silvia Koller. Deși amândurora le plăcea abordarea lui Kohlberg, erau dornice să afle și alte alternative. Biaggio m-a invitat să le vizitez după conferință, la universitatea lor din Porto Alegre, capitala celui mai sudic district al Braziliei.

Brazilia de sud este cea mai europenizată parte a țării, cu o populație alcătuită în cea mai mare parte din imigranți portughezi, germani și italieni care au ajuns aici în secolul al XIX-lea. Arhitectura modernă a orașului și prosperitatea clasei mijlocii m-au dezamăgit la început, fiind departe de America Latină pe care mi-o închipuisem eu. Aș fi vrut ca studiul meu transcultural să se desfășoare într-un loc exotic, ca Orissa. Silvia Koller a fost, în schimb, un colaborator desăvârșit, venind cu două idei pentru a lărgi diversitatea culturală a studiului nostru. Mai întâi, a sugerat să aplicăm studiul la nivel de clasă socială.

Diviziunea dintre bogați și săraci este atât de adâncă în Brazilia, încât e ca și cum oamenii ar trăi în țări diferite. Ne-am hotărât să interviuăm adulți și copii din clasa mijlocie educată, dar și din clasa de jos, adulți care lucrau ca servitori pentru cei bogați (și a căror educație rareori depășea nivelul clasei a opta), și copii de la o școală de stat din cartierul în care locuiau majoritatea servitorilor. În al doilea rând, Silvia avea un prieten care tocmai fusese angajat ca profesor în Recife, un oraș din nord-estul țării, o regiune foarte diferită de Porto Alegre. Silvia a aranjat să-i fac o vizită prietenului său, Graça Dias, în luna următoare.

Timp de două săptămâni am lucrat cu Silvia și cu o echipă de studenți, traducând povestioarele mele inofensive în portugheză, selectându-le pe cele mai bune, cizelând întrebările de probă și testând scenariul interviului nostru pentru a ne asigura că totul putea fi ușor înțeles, chiar și de către cei mai puțin educați subiecți, dintre care unii erau analfabeți. Apoi am plecat în Recife, unde, împreună cu Graça, am instruit o echipă de studenți care urma să efectueze interviurile în același fel ca în Porto Alegre. În Recife am simțit în cele din urmă că lucrez într-un loc exotic, tropical, cu străzile vibrând de muzică braziliană și cu fructe de mango ce-mi cădeau coapte la picioare. Mai mult decât atât, oamenii din nord-estul Braziliei au origini amestecate (africane și europene), iar regiunea este mai săracă și mai puțin tehnologizată decât Porto Alegre.

Întors în Philadelphia, mi-am instruit propria echipă de interviuatori și am monitorizat strângerea datelor de la cele patru grupuri de subiecți din Philadelphia. Prin urmare, conceperea studiului s-a ghidat după ceea ce numim metoda „trei cu doi cu doi“, adică am avut trei orașe, iar în fiecare oraș am avut două niveluri de clase sociale (înaltă și joasă), iar în fiecare clasă socială am avut câte două grupe de vârstă: copii (cu vârste între zece și doisprezece ani) și adulți (cu vârste între optsprezece și douăzeci și opt de ani). Astfel am avut douăsprezece

grupe, cu câte treizeci de persoane în fiecare, ajungându-se la un total de 360 de interviuri. Numărul mare de subiecți mi-a permis să realizez teste statistice pentru a identifica efectele independente ale unor factori precum mediul urban, clasa socială și vârsta. Am prevăzut că Philadelphia va fi cel mai individualist oraș dintre cele trei (și astfel cel mai apropiat de accepțiunea lui Turiel), iar Recife va fi cel mai sociocentric (și, prin urmare, mai aproape de gândirea locuitorilor din Orissa).

Rezultatele au fost cât se poate de clar în favoarea lui Shweder. În primul rând, toate cele patru grupe din Philadelphia au confirmat ipoteza lui Turiel conform căreia americanii disting foarte clar între abaterile morale și cele convenționale. Am folosit astfel două istorisiri luate direct din cercetările lui Turiel: o fetiță îl împinge pe un băiețel dintr-un leagăn (o abatere morală clară) și un băiețel refuză să poarte uniforma școlii (o abatere convențională). Astfel, metodele mele au fost validate. Aceasta însemna că posibilele diferențe rezultate din inofensivele povestioare tabu nu puteau fi atribuite vreunui joc de cuvinte pe care l-am folosit în formularea întrebărilor sau în modul în care mi-am instruit interviatorii. Brazilienii din clasele de sus priveau aceste povestiri întocmai ca americanii. Însă copiii brazilieni din clasa muncitoare spuneau de obicei că e greșit, și chiar universal greșit, să încalci convențiile sociale și să nu porți uniformă. În Recife, mai ales, copiii din clasa muncitoare îl judecau pe rebelul fără uniformă exact la fel cum o judecau pe fetița care împinsese băiețelul din leagăn. Tiparul acesta susținea ipoteza lui Shweder: amplitudinea distincției dintre regulile morale și cele convenționale varia în funcție de diversele grupe culturale.

Al doilea lucru pe care l-am descoperit a fost că oamenii reacționau la povestioarele mele inofensive despre tabuuri exact așa cum prevăzuse Shweder: locuitorii din Philadelphia care aparțineau clasei superioare spuneau că acestea sunt încălcări

ale convențiilor sociale, iar locuitorii din clasele inferioare din Recife spuneau că sunt abateri morale. Existau efecte separate semnificative ale mediului urban (cei din Porto Alegre erau mai moralizatori decât cei din Philadelphia, iar cei din Recife, mai moralizatori decât cei din Porto Alegre), ale clasei sociale (cei din clasa de jos aveau o judecată morală mai strictă decât cei din clasele superioare) și ale vârstei (copiii erau mai moraliști decât adulții). În mod neașteptat, efectul clasei sociale a fost mai pregnant decât cel al mediului urban. Cu alte cuvinte, oamenii educați din toate cele trei orașe se asemănau mai mult între ei decât cu propriii vecini din clasele de jos. Zburasem mii de kilometri în sud ca să găsesc deosebiri morale când, de fapt, existau mai multe discrepanțe la câteva cartiere spre vest de campusul în care mă aflam deja, în vecinătatea destul de săracă din apropierea universității.

Cea de-a treia descoperire a fost că diferențele identificate s-au verificat atunci când am testat percepțiile privind vătămarea. Am inclus o întrebare de sondaj care ancheta direct, după fiecare povestire: „Credeți că a fost cineva rănit de ceea ce a făcut [persoana din povestire]?” Dacă ipotezele lui Shweder au rezultat în urma percepției unor victime ascunse (așa cum sugerase Turiel), atunci diferențele mele transculturale ar fi trebuit să dispară atunci când am eliminat subiecții care au răspuns afirmativ la această întrebare. Însă, atunci când i-am filtrat pe aceștia, diferențele au devenit mai mari, nu mai mici. Acest lucru era o dovadă clară în sprijinul afirmației lui Shweder care susținea că domeniul moral trece dincolo de prezența vătămării. Majoritatea subiecților mei au spus că abaterile inofensive din povestirile legate de tabuuri erau universal greșite, deși nimeni nu fusese rănit.

Cu alte cuvinte, Shweder a câștigat disputa. Am reprodus concluziile lui Turiel, folosind metodele acestuia pe subiecți asemenea mie – occidentali educați și crescuți într-o cultură

Am auzit odată un interviu privind judecata morală în stilul lui Kohlberg, în toaleta unui restaurant McDonald's din Indiana de nord. Persoana interviuată – subiectul – era un bărbat alb, în vârstă de aproximativ treizeci de ani. Cel care lua interviul era, de asemenea, de sex masculin, alb și în vârstă de patru ani. Interviul a început când cei doi se aflau la pisoare alăturate.

INTERVIEWATOR: *Tată, ce s-ar întâmpla dacă aş face caca aici [în pisoar]?*

SUBIECT: *Ar fi greşos. Hai, trage apa. Acum mergem să ne spălăm pe mâini. [Perechea s-a mutat apoi la chiuvete]*

INTERVIEWATOR: *Tată, ce s-ar întâmpla dacă aş face caca în chiuvetă?*

SUBIECT: *Cei care lucrează aici s-ar supăra pe tine.*

INTERVIEWATOR: *Şi ce s-ar întâmpla dacă aş face caca în chiuveta de acasă?*

SUBIECT: *M-aş supăra pe tine.*

INTERVIEWATOR: *Ce s-ar întâmpla dacă tu ai face caca în chiuveta de acasă?*

SUBIECT: *Mama s-ar supăra pe mine.*

INTERVIEWATOR: *Ei bine, şi ce s-ar întâmpla dacă toţi am face caca în chiuveta de acasă?*

SUBIECT: [pauză] *Cred că toţi am da de necaz.*

INTERVIEWATOR: [râzând] *Da, am da cu toţii de necaz!*

SUBIECT: *Hai să mergem să ne uscăm pe mâini. Trebuie să plecăm.*

Observaţi abilitatea şi insistenţa interviewerului, care caută un răspuns mai profund, modificând abaterile pentru a-l elimina pe cel care pedepseşte. Cu toate acestea, chiar şi atunci când toţi cooperează, încălcând regula împreună, astfel încât nici unul nu-şi mai poate asuma rolul celui care pedepseşte, subiectul continuă să se agaţe de noţiunea unei dreptăţi cosmice, conform căreia, într-un fel sau altul, întreaga familie „ar da de necaz“.

Bineînţeles, tatăl nu încearcă să-şi demonstreze cu adevărat cea mai bună judecată morală. Aceasta este menită de obicei să-i influenţeze pe alţii (vezi capitolul 4), iar aici tatăl încearcă să-i insuflă copilului său curios emoţiile potrivite – dezgust şi teamă – pentru a-i motiva comportamentul adecvat atunci când se află într-o toaletă.

individualistă –, însă am confirmat afirmația lui Shweder, care susținea că teoria lui Turiel nu era fundamentată. Moralitatea diferă în funcție de țară și de clasa socială. Pentru majoritatea indivizilor pe care i-am inclus în studiul meu, moralitatea trecea dincolo de noțiunile legate de vătămare sau corectitudine.

Era greu să-mi imaginez cum ar fi interpretat un raționalist aceste rezultate. Cum ar fi putut copiii să-și formeze propriile noțiuni morale legate de dezgust și necuviință prin simple observații personale legate de vătămare? Trebuie să existe și alte surse de cunoștințe morale, inclusiv învățarea culturală (după cum susținea Shweder) sau intuițiile morale înnăscute legate de dezgust și necuviință (după cum am susținut eu câțiva ani mai târziu).

Inventarea victimelor

Deși rezultatele au demonstrat exact ceea ce prevăzuse Shweder, de-a lungul cercetărilor au existat și unele surprize. Cea mai mare dintre acestea a fost aceea că atât de mulți subiecți au încercat să inventeze victime. Am scris povestirile cu grijă, pentru a elimina orice fel de atingere adusă altora și, cu toate acestea, în 38% dintre cele 1 620 de ori când oamenii au auzit o povestire inofensivă-necuviincioasă, ei au pretins că cineva a avut de suferit. De exemplu, în povestirea cu câinele, mulți au spus că însăși familia va suferi, pentru că li se va face rău de la carnea de câine. Era oare acesta un exemplu de „presupuneri informaționale” despre care vorbea Turiel? Oare oamenii chiar condamnau acțiunile *pentru că* prevedeau aceste urmări, sau era invers – oamenii *inventau* asemenea urmări pentru că deja condamnaseră acțiunea în sine?

Am efectuat personal multe dintre interviurile de la Philadelphia, și era clar că majoritatea acestor presupuse vătămări erau invenții *post hoc*. Oamenii condamnau de obicei acțiunile foarte repede – nu păreau să aibă nevoie de prea mult timp ca

să se decidă asupra unei păreri. Însă le trebuia adesea mai mult timp pentru a inventa o victimă, și de obicei aduceau în discuție o astfel de victimă fără prea mare convingere și aproape cu jenă. După cum a spus unul dintre subiecți: „Păi, nu știu, poate că femeia se va simți mai târziu vinovată fiindcă a aruncat steagul.“ Multe dintre aceste presupuse victime erau de-a dreptul incredibile, precum copilul care a blamat-o pe femeia care a sfâșiat steagul, afirmând că bucățile de steag ar putea înfunda vasul toaletei, cauzând astfel o inundație.

Însă lucrurile deveneau și mai interesante atunci când eu sau ceilalți operatori puneam la îndoială aceste presupuse victime inventate. Mi-am instruit operatorii să-i corecteze cu blândețe pe subiecți atunci când susțineau lucruri care contraziceau textul povestirii. De exemplu, când cineva a spus „Nu e bine să taie steagul, pentru că, dacă ar vedea-o un vecin, acesta s-ar simți ofensat“, operatorul a replicat: „Ei bine, în poveste se spune clar că nu a văzut-o nimeni. Mai credeți că a greșit tăind steagul?“ Totuși, chiar și atunci când subiecții recunoșteau că presupusa lor victimă este o simplă născocire, refuzau să spună că actul era unul corect. Continuau să caute o altă victimă. Spuneau lucruri de genul: „Știu că este greșit, dar nu pot să-mi dau seama de ce.“ Păreau să fie *consternați din punct de vedere moral* – amuțiți de neputința lor de a da o explicație verbală pentru ceea ce știau intuitiv.²⁹

Acești subiecți judecau. Se străduiau din răputeri să raționeze. Dar nu era o judecată care căuta adevărul, ci una care venea în întâmpinarea propriilor reacții emoționale. Era acea judecată descrisă de filozoful David Hume, care a scris în 1739 că „rațiunea este, și ar trebui să fie, supusă pasiunilor, și nu poate sluji vreodată altui scop decât acela de a li se supune și a le servi“³⁰.

Am găsit dovezi în sprijinul afirmației lui Hume. Am aflat că judecata morală se supune adeseori emoțiilor morale, aceasta fiind o provocare pentru abordarea raționalistă care domina

psihologia morală. Am publicat aceste rezultate într-una dintre cele mai bune reviste de psihologie în octombrie 1993³¹ și apoi am așteptat cu nerăbdare reacțiile. Știam că domeniul psihologiei morale nu avea să se schimbe peste noapte doar pentru că un masterand oarecare a venit cu niște informații care nu se potriveau cu paradigma predominantă. Știam că dezbaterile din domeniu puteau fi foarte aprinse (deși întotdeauna foarte politicoase). Totuși, nu m-am așteptat să nu primesc nici un fel de răspuns. Iată-mă, crezând că am efectuat o cercetare definitivă pentru a clarifica o dezbatere importantă din psihologia morală, și totuși aproape nimeni nu mi-a citat lucrarea – nici măcar pentru a o contrazice – în primii cinci ani după publicare.

Disertația mea a aterizat cu o bufnitură surdă, în parte din cauză că fusese publicată într-o revistă de psihologie socială. Însă, la începutul anilor '90, domeniul psihologiei morale făcea încă parte din psihologia dezvoltării. Dacă te considerai un psiholog moral, însemna că studiezi judecata morală și felul în care aceasta a evoluat de-a lungul timpului și îl citeai pe Kohlberg din plin, fie că erai sau nu de acord cu el.

Însă psihologia însăși era pe cale să se schimbe și să devină mult mai emoțională.

Pe scurt

De unde vine moralitatea? Cele mai cunoscute două răspunsuri sunt acelea că este înnăscută (răspunsul nativist) sau că e învățată în copilărie (răspunsul empirist). În acest capitol, am luat în considerare și o a treia posibilitate, răspunsul raționalist, care domina psihologia morală atunci când am intrat în acest domeniu: aceea că moralitatea este autoconstruită de copii, pe baza experiențelor proprii care implică vătămarea. Copiii știu că e greșit să faci rău, pentru că nu le place să sufere, și treptat își dau seama că e greșit să-i rănești pe alții, ajungând

astfel să înțeleagă corectitudinea și, în cele din urmă, dreptatea. Am explicat și de ce am ajuns să fiu în dezacord cu acest răspuns în urma cercetărilor întreprinse în Brazilia și în Statele Unite. Am tras în schimb concluzia că:

- Domeniul moral diferă în funcție de cultură. Este deosebit de îngust în culturile occidentale, educate și individualiste. Culturile sociocentrice extind spectrul moral pentru a include și a ordona mai multe aspecte ale vieții.
- Oamenii au uneori sentimente instinctive – mai ales legate de dezgust și necuviință – care le pot influența judecata. Judecata morală este uneori o născocire *post hoc*.
- Moralitatea nu poate fi autoconstruită în întregime de către copii, pe baza înțelegerii treptate a vătămării. Educația sau consilierea culturală are cu certitudine un rol mai important decât i-au atribuit teoriile raționaliste.

Dacă moralitatea nu este generată în primul rând de judecată, atunci candidații cei mai plauzibili ar fi un fel de amestec între factorii înnăscuți și învățarea socială. În restul acestei cărți voi încerca să explic cum poate fi moralitatea înnăscută (ca set de intuiții evaluate) și învățată (pe măsură ce copiii aplică acele intuiții într-o anumită cultură). Suntem născuți să fim cinstiți, dar trebuie să aflăm mai exact în ce privințe ar trebui să fim astfel.

Câinele intuitiv și coada sa rațională

Unul dintre cele mai mari adevăruri din psihologie este faptul că mintea e împărțită în segmente care uneori se află în conflict.¹ A fi om înseamnă să te simți tras în diferite direcții și să te minunezi – uneori cu groază – de propria ta neputință de a-ți controla acțiunile. Poetul roman Ovidiu a trăit în niște vremuri în care oamenii credeau că bolile erau cauzate de dezechilibre ale vezicii biliare, însă știa destulă psihologie încât să-și pună unul dintre personaje să se lamenteze, spunând: „Fără să vreau, mă atrage o nouă putere și una / Patima-mi spune, iar mintea mea, alta; văd ce este bine / Și-ncuviințez, dar m-atrage ce-i rău...”²

Vechii gânditori ne-au oferit numeroase metafore pentru a înțelege acest conflict, însă puține sunt la fel de colorate ca aceea din dialogul lui Platon, *Timaios*. Povestitorul, Timaios, explică felul în care zeii au creat universul, inclusiv pe noi, oamenii. Acesta spune că un zeu creator care era perfect și care crea doar lucruri perfecte își popula noul univers cu suflete – și ce ar fi mai desăvârșit într-un suflet decât judecata perfectă? Astfel, după ce a creat o mulțime de astfel de suflete perfecte și raționale, zeul creator s-a decis să facă o pauză, delegând ultima parte a creației unor zeități mai mici, care s-au străduit cum au putut mai bine să-i construiască pe purtătorii acestor suflete.

Zeitățile au început prin a închide sufletele în cea mai desăvârșită formă, cea sferică, ceea ce explică de ce capetele noastre sunt mai mult sau mai puțin rotunde. Și-au dat seama repede

însă că aceste capete sferice s-ar confrunta cu dificultăți și neajunsuri rostogolindu-se pe suprafața denivelată a pământului. Atunci zeii au creat corpurile care să poarte aceste capete și au însuflețit corpul cu un al doilea suflet – cu mult inferior, pentru că nu era nici rațional, nici nemuritor. Acest al doilea suflet conținea

crâncene și inevitabile afecte: întâi plăcerea, cea mai primejdioasă momeală a răului; apoi durerile, care ne îndepărtează de la bine; încumetarea și frica, doi sfetnici nesăbuiți; avântul războinic cel mai greu de potolit și speranța, care ușor se lasă ispitită către rătăcire. Și, îmbinând toate acestea cu senzația irațională și cu dorința gata de orice, ei au alcătuit, în marginile necesității, felul muritor.³

Plăcerile, emoțiile, simțurile... toate erau un rău necesar. Iar pentru a păstra distanța între capul divin și trupul neliniștit, cu ai săi „sfetnici nesăbuiți“, zeii au creat gâtul.

Majoritatea miturilor creației plasează un trib sau un strămoș în centrul creației, încât pare ciudat să punem acest lucru pe seama unei facultăți mentale – cel puțin până ne dăm seama că acest mit filozofic îi face pe filozofi să pară al naibii de buni. Le justifică poziția perpetuă de mari preoți ai rațiunii sau de imparțiali regi-filozofi. Este fantasma raționalistă fundamentală – pasiunile sunt și ar trebui să fie supuse doar rațiunii, pentru a inversa formularea lui Hume. Și, dacă mai exista vreun dubiu privind disprețul lui Platon față de pasiuni, Timaios adaugă că un om care-și stăpânește emoțiile va duce o viață dreaptă și rațională și va renaște într-un paradis celest de fericire eternă. Pe de altă parte, un om stăpânit de pasiuni se va reîncarna ca femeie.

De mii de ani, filozofia vestică a venerat rațiunea și s-a îndoit de pasiuni.⁴ Există o linie directă care-l leagă pe Platon de Lawrence Kohlberg, prin Immanuel Kant. De-a lungul acestei cărți mă voi referi la această atitudine idolatră numind-o *iluzia raționalistă*. O numesc iluzie pentru că, atunci când un grup

de oameni atribuie unui lucru un caracter sacru, membrii cultului își pierd abilitatea de a-l privi în mod rațional. Moralitatea unește și orbește. Adevărații credincioși creează fantezii pioase care nu se potrivesc cu realitatea și, la un moment dat, apare cineva care răstoarnă idolul de pe pedestal. Acesta a fost proiectul lui Hume, cu afirmația sa filozofică profanatoare că rațiunea nu este decât sclavul pasiunilor sale.⁵

Thomas Jefferson a oferit un model mult mai echilibrat al relației dintre rațiune și emoție. În 1786, în timp ce ocupa funcția de ambasador al Statelor Unite în Franța, Jefferson s-a îndrăgostit. Maria Cosway era o artistă engleză tânără și frumoasă de douăzeci și șapte de ani care îi fusese prezentată lui Jefferson de un prieten comun. Jefferson și Cosway au petrecut apoi orele următoare făcând exact ceea ce trebuie să facă doi oameni pentru a se îndrăgosti nebunește unul de celălalt. S-au plimbat prin Paris într-o minunată zi însorită, doi străini făcând schimb de aprecieri estetice despre un mare oraș. Jefferson a trimis mesageri, mințind ca să-și anuleze întâlnirile din acea seară, pentru a prelungi întâlnirea în noapte. Cosway era măritată, deși căsătoria părea a fi una deschisă, de conveniență, și istoricii nu știu cu exactitate până unde a ajuns relația celor doi în săptămânile care au urmat.⁶ Însă, nu după mult timp, soțul Mariei a insistat s-o ducă înapoi în Anglia, lăsându-l astfel pe Jefferson îndurerat.

Pentru a-și alina durerea, Jefferson i-a scris Mariei o scrisoare de dragoste, recurgând la un truc literar pentru a masca necuviința unei astfel de epistole adresate unei femei căsătorite. Jefferson a scris scrisoarea sub forma unui dialog între mintea și inima sa, discutând înțelepciunea de a fi căutat „prietenia” deși știa prea bine că avea să ia sfârșit. Mintea lui Jefferson constituie idealul platonician al rațiunii, care ceartă inima pentru că le-a târât pe amândouă într-o încurcătură de toată frumusețea. Inima cere îndurare minții, dar aceasta îi răspunde printr-o predică severă:

În această lume, totul se reduce la calcule. Înaintează deci cu precauție, cântărind mereu. Pune de-o parte plăcerile pe care ți le poate oferi orice obiect; dar nu te sfi să pui și de cealaltă parte durerea care le va urma și vezi apoi care cântărește mai greu.⁷

După ce îndură fiecare muștrare cu o oarecare pasivitate, inima se ridică în cele din urmă pentru a se apăra și pentru a-i arăta minții care-i este locul – și anume să se ocupe de probleme care nu implică alți oameni:

Atunci când natura ne-a pus în același trup, ne-a dat un imperiu divizat. Ție ți-a acordat domeniul științei; mie, pe cel al moralei. Atunci când cerul va trebui să fie ridicat la pătrat, sau când va trebui măsurată traiectoria unei comete; când va trebui calculat arcu cu cea mai mare rezistență sau materia cu cea mai mică, ocupă-te de asta; e problema ta; natura nu m-a înzestrat cu vreo știință despre acestea. În egală măsură, privându-te de sentimentele de compasiune, de bunăvoință, de grațitudine, de dreptate, iubire sau prietenie, natura nu ți-a acordat controlul asupra lor. Pentru acestea ea a adaptat mecanismul inimii. Morala era prea importantă pentru fericirea omului spre a fi lăsată în seama incertelor ecuații ale minții. Astfel, ea a fost întemeiată pe sentimente, nu pe știință.⁸

Avem deci acum trei modele ale minții. Platon spunea că rațiunea *s-ar cuveni* să conducă, chiar dacă doar filozofii sunt cei care pot ajunge la cel mai înalt nivel de autoritate.⁹ Hume spunea că rațiunea este și ar trebui să fie supusă pasiunilor. Iar Jefferson ne dă o a treia opțiune, în care rațiunea și sentimentele sunt (și ar trebui să fie) cârmuitori independenți, precum împărații Romei, care au împărțit imperiul în jumătatea de vest și cea de est. Cine are dreptate?

Profeția lui Wilson

Platon, Hume și Jefferson au încercat să înțeleagă modelul minții umane fără ajutorul celui mai puternic instrument conceput vreodată pentru înțelegerea modului în care funcționează

organismele vii: teoria evoluționistă a lui Darwin. Acesta din urmă era fascinat de moralitate pentru că orice exemplu de cooperare între vietăți trebuia să fie în acord cu accentul pus de el pe concurență și pe „supraviețuirea celui mai puternic”¹⁰. Darwin a oferit mai multe explicații cu privire la modul în care ar fi putut evolua moralitatea, multe dintre acestea insistând pe emoții precum compasiunea, care, credea el, este „piatra de temelie” a instinctelor sociale.¹¹ El a scris și despre sentimente precum rușinea și mândria, care erau asociate cu dorința de a avea o reputație bună. Darwin era nativist în ceea ce privește moralitatea: el credea că selecția naturală ne-a dat minți care erau deja încărcate cu emoții morale.

Însă, odată cu progresul științelor sociale în secolul XX, cursul acestora a fost modificat de două valuri de moralism care au transformat nativismul într-o ofensă morală. Primul val a fost oroarea antropologilor și a altora în fața „darwinismului social” – ideea (propusă dar nu și susținută de Darwin) că cele mai bogate și mai de succes națiuni, rase și ființe umane erau și cele mai puternice. Drept urmare, ajutorul dat săracilor perturbă progresul natural al evoluției: le permite celor săraci să se înmulțească.¹² Afirmția că unele rase erau superioare prin naștere altora a fost mai târziu susținută de Hitler și, astfel, dacă Hitler era nativist, atunci toți naziștii au fost nativiști. (Această concluzie este illogică, însă emoțional are sens dacă vă displace nativismul.)¹³

Al doilea val de moralism a constatat în politicile radicale care au inundat universitățile din America, Europa și America Latină în anii '60 și '70. De obicei, reformatorii radicali vor să vă demonstreze că natura umană este o tabula rasa pe care poate fi schițată orice fel de viziune utopică. Dacă evoluția le-ar da bărbaților și femeilor seturi diferite de dorințe și de abilități, de exemplu, acest lucru ar constitui un obstacol în calea egalității de șanse în numeroase profesii. Dacă nativismul ar putea

fi folosit pentru a justifica structurile de putere existente, atunci el ar fi cu siguranță greșit. (Din nou, aceasta este o eroare logică, însă astfel funcționează mintea moralistă.)

Steven Pinker, psiholog cognitiv, a fost masterand al Universității Harvard în anii '70. În cartea sa din 2002, *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature* (*Tabula rasa: negarea modernă a naturii umane*), Pinker descrie felul în care oamenii de știință au trădat principiile științifice pentru a rămâne loiali mișcării progresiste. Cercetătorii au devenit „exhibiționiști morali” în sălile de curs, demonizându-și colegii și îndemnându-și studenții să evalueze ideile nu pentru adevărul lor, ci pentru apartenența la idealurile progresiste de tipul egalității rasiale și de gen.¹⁴

Trădarea științei n-a fost nicăieri mai evidentă decât în atacurile asupra lui Edward O. Wilson, cercetător de o viață al furnicilor și ecosistemelor. În 1975, Wilson a publicat *Sociobiology: The New Synthesis* (*Sociobiologia: noua sinteză*). Cartea urmărea felul în care selecția naturală, care modelase, fără îndoială, comporturile animalelor, își pusese amprenta și asupra comportamentului lor. Această idee nu era una controversată, însă Wilson îndrăznise să susțină în capitolul său final că selecția naturală influențase și comportamentul *uman*. Wilson credea că natura umană există cu adevărat și că ea restrânge ansamblul lucrurilor pe care le putem înfăptui atunci când ne creștem copiii sau creăm noi instituții sociale.

Wilson a recurs la etică pentru a ilustra acest lucru. În acea vreme, era profesor la Harvard, alături de Lawrence Kohlberg și filozoful John Rawls, și cunoștea foarte bine teoriile lor raționaliste privind drepturile și dreptatea.¹⁵ Lui Wilson îi era clar că raționaliștii generau *de fapt* justificări inteligente pentru intuițiile morale care erau cel mai bine explicate de evoluționism. Oare oamenii cred în drepturile omului pentru că acestea chiar există, precum adevărurile matematice, aflate pe un raft cosmic lângă teorema lui Pitagora, gata să fie descoperite

de gânditorii platonicieni? Sau simt repulsie și compasiune când aud povestiri despre tortură și apoi inventează o poveste despre drepturile universale pentru a-și justifica sentimentele?

Wilson se afla pe aceeași poziție ca Hume. Îi acuza pe filozofii morali că nu fac decât să inventeze justificări după ce „consultau centrul emoțional” ale propriilor creiere.¹⁶ Wilson a prevăzut că studiul eticii nu va mai fi de resortul filozofilor și se va „biologiza”, potrivitându-se mai bine cu nou-apăruta știință a naturii umane. O astfel de legătură între filozofie, biologie și evoluționism ar fi un exemplu al „noii sinteze” la care visa Wilson și pe care o numise mai apoi *consiliență* – „suprapunerea” ideilor pentru a crea un corp științific unitar.¹⁷

Profeții critică starea de statu-quo, atrăgându-și adesea ostilitatea celor care se află la putere. Drept urmare, Wilson merită să fie numit un profet al psihologiei morale. A fost criticat și hărțuit în scris și în public.¹⁸ A fost numit fascist, justificând astfel pentru unii acuzația că era rasist, iar pentru alții încercarea de a-l împiedica să vorbească în public. Protestatarii care au încercat să întrerupă unul dintre discursurile sale științifice s-au năpustit pe scenă, strigând în cor „Wilson, rasistule, nu te poți ascunde, te acuzăm de genocid”¹⁹.

Emoționalii ani '90

În 1987, când începusem studiile postuniversitare, ostilitățile încetaseră și sociobiologia fusese discreditată – cel puțin asta înțelesesem după ce-i auzisem pe cercetători folosind termenul în sens peiorativ, referindu-se la naiva încercare de a reduce psihologia la evoluționism. Psihologia morală nu se referea la emoții evolute, ci la dezvoltarea judecății și la procesarea informației.²⁰

Cu toate acestea, lăsând la o parte psihologia, am descoperit numeroase cărți extraordinare despre fundamentul emoțional al moralității. Am citit *Good Natured: The Origins of Right and*

Wrong in Humans and Other Animals (Blândețea: originile binelui și răului la oameni și alte animale) a lui Frans de Waal.²¹ El nu afirma că cimpanzeii au simțul moralității, ci doar că aceștia (și alte primate) dispun de majoritatea elementelor psihologice de bază folosite de oameni pentru a-și construi sisteme morale și comunități. Aceste elemente sunt, în mare parte, de natură emoțională, precum sentimentele de compasiune, teamă, furie și afecțiune.

Am citit, de asemenea, și *Eroarea lui Descartes*, cartea lui Antonio Damasio, expert în neuroștiințe.²² Damasio observase un tipar neobișnuit de simptome în cazul pacienților care suferiseră leziuni într-o anumită parte a creierului – cortexul prefrontal (aflat chiar în spatele și deasupra piramidei nazale) ventromedial (adică în partea de jos, la mijloc). Emoțiile acestor pacienți scăzuseră până aproape de zero. Se puteau uita la cele mai vesele sau cele mai înfiorătoare imagini fără să simtă nimic. Erau perfect conștienți de ce e bine și ce e rău și aveau un coeficient de inteligență normal. Toți au obținut un punctaj bun la testele lui Kohlberg privind judecata morală. Cu toate acestea, atunci când trebuiau să ia decizii în viața personală și la serviciu, aceștia fie adoptau soluții ridicole, sau pur și simplu nu luau nici o decizie. Și-au îndepărtat treptat familiile și angajatorii, distrugându-și astfel viața.

Interpretarea lui Damasio era aceea că instinctul și reacțiile corpului sunt *necesare* pentru a gândi rațional și că rolul cortexului prefrontal ventromedial era acela de a integra sentimentele instinctive în deliberările conștiente ale unei persoane. Atunci când puneți în balanță avantajele și dezavantajele uciderii propriilor părinți... nici măcar n-o puteți face, pentru că zona cortexului prefrontal ventromedial vă este inundată de sentimente de oroare.

Însă pacienții lui Damasio se puteau gândi la orice, fără nici un filtru sau nuanțare a emoțiilor. Atunci când cortexul prefrontal ventromedial este dezactivat, orice opțiune din orice

moment pare la fel de bună ca oricare alta. Singura modalitate de a lua o decizie este de a analiza fiecare opțiune, cântărind avantajele și dezavantajele, folosind judecata verbală conștientă. Dacă v-ați cumpărat vreodată un obiect de aparatură casnică pentru care nu aveți sentimente deosebite – de exemplu, o mașină de spălat –, știți cât poate fi de greu atunci când numărul opțiunilor este mai mare de șase sau șapte (ceea ce reprezintă capacitatea memoriei noastre de scurtă durată). Imaginați-vă, de exemplu, cum ar arăta viața dacă în fiecare moment și în orice situație socială, în fiecare minut al fiecărei zile, alegerea celei mai bune replici sau acțiuni ar fi precum alegerea celei mai bune mașini de spălat dintre cele zece puse la dispoziție. Ați lua, neîndoindu-vă, decizii proaste.

Concluziile lui Damasio au contrazis într-un total teoriiile platoniciene. Pacienții săi erau oameni în cazul cărora leziunile cerebrale pur și simplu întrerupseseră comunicarea dintre sufletul rațional și pasiunile arzătoare ale trupului (despre care Platon nu știa că nu se aflau în inimă și stomac, ci în zona emoțională a creierului). Nu mai existau acele „îngrozitoare, dar necesare neliniști”, acei „sfetnici nesăbuiți” care duceau sufletul la pierzanie. Totuși, rezultatul acestei separări nu a fost eliberarea rațiunii de sub jugul pasiunilor, ci descoperirea șocantă că judecata *are nevoie* de pasiuni. Modelul lui Jefferson se potrivește mai bine: atunci când unul din cei doi împărați este doborât și celălalt încearcă să conducă imperiul de unul singur, nu va face față.

Însă, dacă modelul lui Jefferson ar fi corect, atunci pacienții lui Damasio ar fi trebuit să se descurce destul de bine în situațiile de viață care erau întotdeauna controlate de minte. Și totuși, incapacitatea de a lua decizii, chiar și în situații pur analitice și organizaționale, se generalizase. Fără inimă, mintea nu poate face ce-i este specific. Astfel încât modelul lui Hume se potrivește cel mai bine acestor cazuri: atunci când stăpânul (pasiunea) moare, servitorul (rațiunea) nu are nici puterea și nici dorința de a ține pe picioare moșia. Totul cade în paragină.

De ce atei nu vor să-și vândă sufletul

În 1995, m-am mutat la Universitatea din Virginia (UVA), începându-mi astfel prima slujbă ca profesor. Psihologia morală se dedica încă studiului judecății morale. Însă, dacă priveai dincolo de psihologia dezvoltării umane, noua sinteză a lui Wilson deja începuse. Câțiva economiști, filozofi și cercetători în domeniul neuroștiinței concepeau în liniște o abordare alternativă a moralității, una ale cărei baze erau emoțiile, iar emoțiile se presupunea că fuseseră modelate de evoluție.²³ Acești sintetizatori erau ajutați de renașterea sociobiologiei în 1992, sub o nouă denumire – psihologia evoluționistă.²⁴

În prima lună petrecută la Charlottesville, am citit scrisoarea lui Jefferson către Cosway, ca parte a inițierii în cultul său. (Jefferson fondase UVA în 1819 și, aici, la universitatea „domnului Jefferson“, este privit ca un zeu.) Însă eu ajunsesem deja la ideea sa conform căreia emoțiile morale și judecata morală erau procese separate.²⁵ Fiecare proces putea emite judecăți morale separat și uneori își disputau dreptul de a face acest lucru (figura 2.1).

În primii ani petrecuți la UVA, am efectuat mai multe experimente pentru a testa acest model de proces dual, rugându-i pe subiecți să emită raționamente în condiții care le întăreau sau le șubrezeau unul din procese. De exemplu, psihologii sociali le spun adesea oamenilor să efectueze sarcini în timpul unei solicitări cognitive dificile, precum memorarea numărului 7 250 475, sau a uneia mai ușoare, ca de exemplu memorarea numărului 7.



Figura 2.1. *Primul meu model de proces dual jeffersonian.* Emoția și rațiunea sunt căi separate către judecata morală, deși aceasta poate duce uneori și la raționare *post hoc*.

Dacă performanța subiecților este afectată în timpul solicitării dificile, atunci putem trage concluzia că, pentru acea sarcină specifică, este necesară gândirea „controlată” (precum judecata conștientă). Însă, dacă subiecții se descurcă bine, indiferent de dificultatea solicitării, atunci se poate trage concluzia că, pentru efectuarea aceluia lucru, sunt suficiente procesele „automate” (ca, de exemplu, intuiția și emoția).

Întrebarea mea era simplă: pot oamenii să emită judecăți morale la fel de bine în timpul unei solicitări cognitive dificile și al uneia mai simple? Răspunsul s-a dovedit a fi afirmativ. Nu am găsit nici o diferență între stări, deci nici un efect al solicitării cognitive. Am încercat din nou, cu povestiri diferite, și am obținut același rezultat. Am încercat apoi o altă manipulare: am folosit un program informatic pentru a-i forța pe unii să răspundă mai repede, înainte de-a avea timp să se gândească, și i-am forțat pe alții să aștepte zece secunde înainte de a emite judecata. Cu siguranță că această manipulare ar slăbi sau ar întări judecata morală și ar afecta echilibrul de putere, am crezut eu. Însă nu a fost așa.²⁶

Atunci când sosisem la UVA, eram sigur că modelul jeffersonian al unui proces dual era corect, însă am eșuat în încercările mele de a dovedi acest lucru. Mă apropiam de titularizare și deveneam agitat. Trebuia să public o serie de articole în reviste de specialitate recunoscute în următorii cinci ani, altfel n-aș fi obținut titularizarea și aș fi fost nevoit să părăsesc UVA.

Între timp am început să efectuez cercetări asupra nedumeririi morale pe care o identificasem în interviurile pentru disertația mea cu câțiva ani înainte. Am lucrat cu un student foarte talentat, Scott Murphy. Planul nostru era acela de a crește nedumerirea, Scott devenind mai degrabă avocatul diavolului, în loc de operatorul calm în timpul interviurilor. Oare oamenii urmau să-și schimbe raționamentele dacă Scott reușea să le

demonteze argumentele? Sau aveau să devină nedumeriți din punct de vedere moral, agățându-se de raționamentele inițiale, bâlbâindu-se și căutând motive?

Scott a adus, pe rând, treizeci de studenți ai UVA în laborator, pentru un interviu extins. Le-a explicat că sarcina sa era de a le contrazice judecata, orice ar fi spus. Apoi le-a prezentat cinci situații. Una era dilema cu Heinz a lui Kohlberg: ar trebui Heinz să fure un medicament pentru a salva viața soției sale? Ne-am gândit că această povestire n-avea să producă prea multă confuzie. Se ridicau probleme legate de vătămare și viață, alături de idei referitoare la lege și dreptul de proprietate, iar povestirea era concepută astfel încât să suscite judecăți morale raționale și obiective. Bineînțeles, Scott nu putea să stârneasă prea multă confuzie cu povestea lui Heinz. Subiecții au oferit motive bune pentru răspunsurile lor, iar Scott nu a reușit să-i facă să renunțe la principii precum „viața este mai importantă decât proprietatea“.

Am ales, de asemenea, și două scenarii în care instinctele erau mai degrabă suscitade în mod direct. În situația „sucului cu gândac“, Scott a deschis o cutie de aluminiu cu suc de mere, a turnat sucul într-un pahar nou de plastic și i-a spus subiectului să ia o înghițitură. Toți au făcut-o. Apoi Scott a scos o cutie albă de plastic și a spus:

În acest container am un gândac sterilizat. Am adus câțiva gândaci de la o companie care aprovizionează laboratoarele. Gândacii au fost crescuți într-un mediu curat, dar, doar ca să fim siguri, i-am sterilizat din nou într-o autoclavă care infierbântă atât de tare, încât germenii nu pot supraviețui. Voi înmuia acest gândac în suc, astfel [folosind o sită pentru ceai]. Acum, ai vrea să iei o gură de suc?

În a doua situație, Scott le dădea subiecților câte 2 dolari dacă erau de acord să semneze o hârtie pe care scria: *Subsemnatul, _____, îmi vând sufletul, după moarte, lui Scott Murphy, pentru suma de 2 dolari.* Dedesubt era o linie pentru semnătură

și sub linie era scrisă următoarea observație: *Acest formular face parte dintr-un experiment psihologic. NU este, în nici un caz, un contract legal și obligatoriu.*²⁷ Scott le-a spus și că pot rupe foaia imediat după ce o semnează, și tot ar primi cei 2 dolari.

Doar 23% dintre subiecți au vrut să semneze hârtia fără nici un fel de încurajare din partea lui Scott. Și am fost destul de surprinși să descoperim că 37% dintre ei au fost dispuși să ia o gură din sucul cu gândac.²⁸ În aceste cazuri, Scott nu a putut să joace rolul de avocat al diavolului.

Cu toate acestea, majoritatea celor care au refuzat au fost rugați de Scott să-și explice motivele, iar el a făcut tot ce i-a stat în putință pentru a demonta aceste motive. Scott a mai convins un procent de 10% să ia o gură de suc și încă 17% să semneze hârtia prin care-și vindeau sufletul. Însă majoritatea studenților puși în ambele situații au rămas la refuzul inițial, deși mulți dintre ei nu puteau oferi vreun motiv întemeiat. Unii au mărturisit că sunt ateii și că nu cred în suflet și, chiar și așa, tot au fost reticenți să semneze.

Nici aici n-a fost prea multă confuzie. Oamenii au simțit că este, în cele din urmă, propria alegere dacă să bea sau nu sucul sau să semneze hârtia, astfel că multor subiecți li s-a părut comod să spună: „Pur și simplu nu vreau s-o fac, deși nu-ți pot da un motiv.“

Scopul principal al studiului a fost acela de a analiza reacțiile la două încălcări inofensive ale tabuurilor. Doream să știm dacă judecarea morală a unor întâmplări deconcertante, dar inofensive, ar semăna cu cele emise în cazul situației lui Heinz (legate strâns de rațiune) sau cu cele din cazul sucului cu gândac și a contractului de vânzare a sufletului (situații în care subiecții au mărturisit imediat că se ghidau după instinct). Iată o povestire pe care am folosit-o:

Julie și Mark, care sunt frați, călătoresc împreună în Franța. Amândoi sunt în vacanța de vară de la colegiu. Într-o noapte se află singuri într-o cabană, aproape de plajă. Amândoi decid că ar fi interesant și distractiv dacă ar încerca să facă dragoste. Cel puțin ar fi o experiență

nouă pentru fiecare. Julie ia deja pilule contraceptive, însă Mark folosește și el prezervativul, doar ca să fie siguri. Amândurora le place, dar decid să nu mai repete experiența. Noaptea respectivă rămâne un secret special între ei doi, lucru care îi face să se simtă și mai apropiați unul de celălalt. Deci ce părere aveți despre această situație? Este greșit că au făcut sex?

În cealaltă povestire tabu inofensivă, Jennifer lucrează în laboratorul de medicină legală al unui spital. Este vegetariană, din motive morale – crede că este greșit să uciți animale. Într-o noapte însă, trebuie să incinereze cadavrul unei persoane recent decedate și i se pare că ar fi păcat să arunce carnea perfect comestibilă. Astfel că taie o bucată de carne și o ia acasă. Apoi o gătește și o mănâncă.

Știam că aceste povestiri erau dezgustătoare și ne așteptam să stârnească dezaprobarea morală imediată. Doar 20% dintre subiecți au spus că a fost normal ca Julie și Mark să aibă relații sexuale, și doar 13% au spus că li se pare OK faptul că Jennifer a mâncat o bucată de carne dintr-un cadavru. Însă, atunci când Scott i-a rugat să-și explice raționamentele, punându-le apoi la îndoială, am descoperit exact tiparul lui Hume pe care îl prevăzuserăm. În aceste povestiri inofensive, dar tabu, oamenii generau și respingeau mult mai multe motive decât în oricare dintre celelalte scenarii. Păreau să se clatine dezorientați, aruncând motive peste motive și răzgândindu-se rareori după ce Scott le dovedea că ultimul lor motiv era irelevant. Iată transcrierea unui interviu referitor la povestirea despre incest:

OPERATORUL: Și, ce părere ai despre asta, crezi că e greșit că Mark și Julie au făcut sex?

SUBIECTUL: Da, cred că este total greșit că au făcut sex. Știi, eu sunt destul de religios și pur și simplu cred că incestul este greșit oricum. Dar, nu știu.

OPERATORUL: Și de ce anume ai spune că incestul e greșit?

SUBIECTUL: Păi ideea generală că, ei bine, am auzit... nici nu știu dacă e adevărat, dar în cazul ăsta, dacă fata rămâne însărcinată, copiii ar avea malformații, de cele mai multe ori, în cazuri de felul ăsta.

OPERATORUL: Dar au folosit prezervativul și contraceptive...

SUBIECTUL: A, bine. Da, așa ai spus.

OPERATORUL: ...deci n-au cum să aibă un copil.

SUBIECTUL: Păi eu cred că cel mai sigur sex este abstenența, dar, hmm...

nu știu, pur și simplu mi se pare greșit. Nu știu, ce m-ai întrebat?

OPERATORUL: Este greșit că au făcut sex?

SUBIECTUL: Da, cred că e greșit.

OPERATORUL: Și încerc să afl de ce, ce anume crezi că e greșit.

SUBIECTUL: Bine, păi... să vedem, stai să mă gândesc. Câți ani aveau?

OPERATORUL: Erau la colegiu, deci în jur de 20 de ani.

SUBIECTUL: Aha [pare dezamăgit]. Nu știu, pur și simplu... e ceva ce nu ești educat să faci. Pur și simplu nu e... adică eu n-am fost crescut așa. Presupun că mulți n-au fost [râde]. Cred că n-ar trebui s-o faci – eu n-o fac –, cred că motivul meu e, păi... doar că... nu ești educat s-o faci. Nu iei acest lucru în considerare. Nu e... nu cred că e acceptat. Cam atât.

OPERATORUL: N-ai spune că tot ceea ce n-ai fost educat să vezi e greșit, nu? De exemplu, dacă ai crește crezând că femeile n-au voie să lucreze în afara căminului, ai spune că e greșit ca femeile să lucreze?

SUBIECTUL: Păi, ei bine... of, Doamne. E greu. Eu chiar – adică n-o să mă răzgândesc în nici un caz –, dar nu știu cum... cum să exprim ceea ce simt, ce părere am despre asta. E aiurea!²⁹

În acest interviu, și în multe altele, este clar că oamenii emiteau judecăți morale imediat și emoțional. Rațiunea era doar sclava pasiunii și, atunci când sclavul nu găsește nici un argument bun, stăpânul nu se răzgândește. Am cuantificat o parte dintre comportamentele care păreau să indice confuzia morală a subiecților, iar aceste analize au relevat diferențe semnificative între felul în care oamenii reacționează la cazurile tabu inofensive în comparație cu dilema lui Heinz.³⁰

Aceste rezultate susțineau ipoteza lui Hume, nu pe cea a lui Jefferson sau a lui Platon. Oamenii emit judecăți morale rapid și pe baza emoțiilor. Judecata morală era mai degrabă o căutare *post hoc* a motivelor pentru justificarea raționamentelor care

fuseseră deja formulate. Dar erau oare aceste judecăți reprezentative pentru judecata morală în general? A trebuit să inventez niște povestiri stranii pentru a le trezi acestor oameni străfulgerări de intuiție morală pe care nu le puteau explica ușor. Or, gândirea noastră nu funcționează așa, nu?

„*A vedea că*“ versus „*a explica de ce*“

Cu doi ani înainte ca eu și Scott să efectuăm studiile care-i puneau pe subiecți în încurcătură, am citit o carte extraordinară, pe care psihologii o menționează rareori: *Patterns, Thinking and Cognition* (*Tipare, gândire și cogniție*) a lui Howard Margolis, profesor de politici publice la Universitatea din Chicago. Margolis încerca să înțeleagă de ce părerile oamenilor privind problemele politice sunt adeseori atât de departe de realitatea obiectivă, și spera ca această enigmă să fie rezolvată de științele cognitive. Totuși, Margolis era dezamăgit de abordările gândirii care predominau în anii '80, majoritatea acestora folosind metafora prin care mintea era asemenea unui computer.

Margolis credea că un model mai bun pentru studierea cogniției superioare, precum gândirea politică, era cogniția inferioară, precum vederea, care funcționează în general prin identificarea rapidă și involuntară a unor tipare. Margolis și-a început cartea cu o analiză a iluziilor de percepție, ca bine-cunoscuta iluzie Muller-Lyer (figura 2.2), în care o linie continuă să pară mai lungă decât cealaltă, chiar și după ce știm că cele două linii au

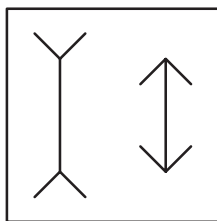


Figura 2.2. *Iluzia Muller-Lyer*

aceeași lungime. A trecut apoi la probleme de logică, precum testul lui Wason cu cele 4 cărți de joc, în care acestea sunt așezate pe o masă.³¹ Știm că fiecare carte provine dintr-un pachet în care toate cărțile au o literă pe o parte și un număr pe cealaltă. Sarcina constă în a alege cel mai mic număr de cărți, în figura 2.3, care trebuie întoarse pentru a decide dacă regula următoare este adevărată: „Dacă pe o parte este o vocală, de cealaltă parte este un număr par.”

Toată lumea își dă seama imediat că trebuie întoarsă cartea cu litera E, însă mulți spun și că trebuie să întorci și cartea cu cifra 4. Oamenii par să efectueze identificări simple de tipare. *În întrebare era vorba despre o vocală și un număr par, așa că hai să întoarcem vocala și numărul par.* Mulți nu-și dau seama de logica simplă a acestei sarcini: dacă întoarcem cifra 4 și găsim litera B pe verso, regula *nu* va fi invalidată, în timp ce dacă pe spatele lui 7 se află litera U, atunci regula este încălcată, astfel că va trebui să întoarcem doar litera E și cifra 7.

Atunci când oamenilor li se spune de la început care este răspunsul și sunt apoi întrebați de ce acesta este corect, pot să explice. Însă, în mod uimitor, sunt la fel de capabili să explice și la fel de încrezători în propria judecată fie că li se spune răspunsul corect (E și 7), sau răspunsul frecvent, dar greșit (E și 4).³²

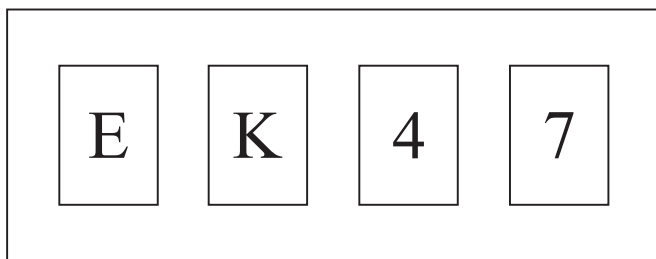


Figura 2.3. *Testul Wason cu 4 cărți.* Care carte trebuie întoarsă pentru a verifica regula că dacă o carte are o vocală pe o parte, de cealaltă va fi un număr par?

Astfel de rezultate l-au făcut pe Wason să ajungă la concluzia că *judecata și justificarea sunt procese separate*. Margolis a împărțit punctul de vedere al lui Wason, rezumând situația astfel:

Date fiind judecățile (produse de mașinăria cognitivă subconștientă din creier, uneori în mod corect, alteori, nu), oamenii oferă argumentări care cred că le justifică judecățile. Însă argumentările (pe baza acestui motiv) sunt doar raționalizări *ex post*.^{33*}

Margolis a sugerat că există două feluri foarte diferite de procese cognitive care se activează atunci când emitem judecăți și rezolvăm probleme: „a vedea că” și „a explica de ce”. „A vedea că” este identificarea de tipare pe care creierul nostru o face de sute de milioane de ani. Chiar și cele mai simple animale sunt echipate astfel încât să reacționeze la anumiți stimuli (precum lumina sau zahărul) cu anumite comportamente (precum a se îndepărta de lumină sau a se opri și a mânca alimentul dulce). Animalele învață ușor tipare noi pe care le leagă de comportamentele existente care pot, la rândul lor, să fie reconfigurate în noi tipare (ca atunci când un dresor îl învață pe un elefant un truc nou).

Pe măsură ce creierele devin mai mari și mai complexe, animalele încep să facă dovada unei complexități cognitive superioare – alegerea (de exemplu locul unde să-și caute hrana sau momentul când să zboare către sud) și judecata (dacă, de exemplu, un cimpanzeu aflat într-o poziție inferioară a demonstrat un comportament respectuos adecvat). Însă, în toate cazurile, psihologia de bază este recunoașterea tiparelor. Percepțiile noastre în cazul iluziei Muller–Lyer sunt influențate de astfel de procese rapide, automate și lipsite de efort. Nu poți alege să vezi sau nu iluzia; pur și simplu „vezi că” o linie este mai lungă decât cealaltă. Margolis a numit acest tip de gândire și „intuitivă”.

* După ce evenimentul a avut loc (lat., *n.tr.*).

Pe de altă parte, „a explica de ce“ este procesul „prin care descriem cum credem că am ajuns la o judecată sau cum credem că o altă persoană ar ajunge la aceea judecată“³⁴. „A explica de ce“ este posibil doar pentru ființele care dispun de limbaj și simt nevoia să se justifice față de alte ființe. Acest proces nu este automat; este conștient și uneori *pare* laborios, iar solicitările cognitive îl pot perturba foarte ușor. Kohlberg i-a convins pe cercetătorii psihologiei morale să analizeze mai degrabă „explicația de ce“ și să lase la o parte „văzutul că“.³⁵

Ideile lui Margolis se potriveau perfect cu tot ceea ce întâl-nisem în cercetările mele: judecată rapidă și intuitivă („E pur și simplu greșit!“), urmată de justificări greoaie și adesea în-tortochate („Ei bine, cele două metode contraceptive pe care le folosesc s-ar putea să dea greș, iar copiii care s-ar naște ar avea malformații“). Intuiția a lansat motivația, însă intuiția nu depindea de succesul sau eșecul motivației. Povestirile mele tabu inofensive erau ca iluzia Muller-Lyer: păreau în continu-are greșite, chiar și după ce am calculat gradul de vătămare și am decis că acestea erau inofensive.

Teoria lui Margolis a funcționat și în cazul dilemelor mai ușoare. În scenariul lui Heinz, majoritatea subiecților „văd“ in-tuitiv „că“ Heinz ar trebui să fure medicamentul (este în joc viața soției sale), însă în acest caz e ușor să găsim motive. Kohl-berg concepușe această dilemă pentru ca ambele părți să ofere motive întemeiate, astfel încât să nu existe confuzie.

Dilema sucului cu gândac și cea a vânzării sufletului îi fac imediat pe oameni să „vadă că“ vor să refuze, însă fără ca aceș-tia să se simtă presați să furnizeze niște motive interlocutorului. A nu dori să bei suc în care a fost gândacul nu este o judecată morală, ci o preferință personală. Răspunsul „pentru că nu vreau“ este o justificare perfect acceptabilă a preferințelor noas-tre subiective. Cu toate acestea, judecățile morale *nu* sunt afir-mații subiective; ele susțin că cineva a făcut ceva greșit. Nu pot

cere comunității să te pedepsească doar pentru că nu-mi place ce faci. Trebuie să mă refer la ceva care se află în afara preferințelor proprii, iar acea referire este judecata noastră morală. Nu judecăm moral ca să reconstituim motivele reale pentru care *noi înșine* am ajuns la o concluzie; judecăm ca să găsim cele mai bune motive pentru care *altcineva ar trebui să fie de acord* cu judecata noastră.³⁶

Călărețul și elefantul

Mi-au trebuit ani de zile pentru a înțelege complet implicațiile ideilor lui Margolis. O parte a problemei era că gândirea mea era blocată în dicotomia predominantă, dar inutilă, dintre cogniție și emoție. După eșecuri repetate de a disocia funcționarea cogniției de emoție, am început să-mi dau seama că această dicotomie nu are sens. Cogniția se referă doar la procesarea informației, care include cogniția superioară (precum judecata conștientă) și cea inferioară (precum percepțiile vizuale și recuperarea memoriei).³⁷

Emoția este puțin mai greu de definit. Multă vreme s-a crezut că emoțiile sunt prostești și instinctive, însă, începând cu anii '80, oamenii de știință au început să recunoască faptul că emoțiile sunt strâns legate de cogniție. Emoțiile apar treptat, primul pas constând în a evalua ceva ce tocmai s-a petrecut, în funcție de ajutorul dat sau de obstacolul pus în calea planurilor noastre.³⁸ Aceste evaluări se aseamănă cu prelucrarea informațiilor; ele sunt cogniții. Atunci când un program de analiză detectează anumite tipare de informații, el declanșează în creier o serie de schimbări care ne pregătesc să reacționăm în mod adecvat. De exemplu, dacă auzim pe cineva alergând în spatele nostru pe o stradă întunecată, sistemul de teamă detectează o amenințare și stimulează sistemul nervos simpatic, declanșând reacția luptă-sau-fugi, accelerându-ne pulsul și dilatându-ne pupilele pentru a ne ajuta să obținem și mai multe informații.

Emoțiile nu sunt lipsite de rațiune. Pacienții lui Damasio luau decizii proaste pentru că le lipsea informația emoțională în procesul decizional. *Emoțiile sunt un fel de prelucrare a informației*.³⁹ Drept urmare, comparația dintre emoție și cogniție este la fel de inutilă precum comparația dintre ploaie și vreme sau dintre mașini și vehicule.

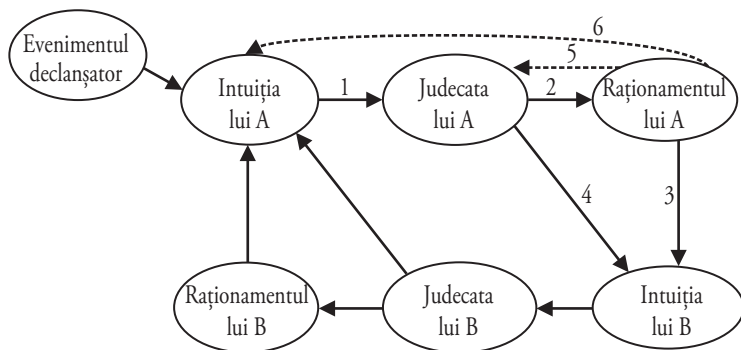
Margolis m-a ajutat să renunț la comparația emoție–cogniție. Studiile sale m-au ajutat să văd că *judicata morală este un proces cognitiv*, așa cum sunt toate tipurile de judecată. Diferența majoră este de fapt între *cele două tipuri diferite de cogniție*: intuiție și gândire. Emoțiile morale sunt un fel de intuiții morale, însă acestea din urmă sunt mult mai subtile; ele nu se ridică la nivelul emoțiilor.⁴⁰ Data viitoare când citiți un ziar sau conduceți o mașină, observați numeroasele străfulgerări de dezaprobare care vă trec prin minte. Oare fiecare străfulgerare este o emoție? Sau întrebați-vă, de exemplu, dacă e mai bine să salvați viața a cinci persoane necunoscute sau doar a uneia (presupunând că circumstanțele sunt aceleași). Aveți nevoie de emoții ca să vă spună să alegeți cinci? Aveți nevoie de gândire? Nu, pur și simplu vedeți imediat că cinci e mai bine decât unul. *Intuiția* este cel mai bun cuvânt pentru a descrie zecile sau sutele de decizii și judecăți morale rapide și lipsite de efort pe care le facem în fiecare zi. Doar câteva dintre aceste intuiții ne parvin ca parte a unor emoții în toată regula.

În *Ipoteza fericirii*, am numit aceste două tipuri de cogniție călărețul (procese controlate, inclusiv „explicarea de ce”) și elefantul (procese automate, inclusiv emoția, intuiția și toate formele de a „vedea că”).⁴¹ Am ales un elefant, și nu un cal, pentru că elefanții sunt cu mult mai mari – și mai inteligenți – decât caii. Procesele automate guvernează mintea umană, așa cum o guvernează și pe cea a animalelor de 500 de milioane de ani, și sunt foarte bune la asta, ca programele de software care au fost îmbunătățite de-a lungul a mii de cicluri de producție. Atunci

când, undeva în timpul ultimului milion de ani, oamenii au evoluat și au dezvoltat capacitatea de a vorbi și de a raționa, creierul nu s-a resetat pentru a ceda frâiele unui nou vizitiu neexperimentat, ci călărețul (gândirea bazată pe limbaj) a evoluat pentru că îi era de folos elefantului.

Călărețul poate face o serie de lucruri foarte utile. Poate prevedea viitorul (pentru că putem analiza diverse scenarii alternative în minte) și, prin urmare, îl poate ajuta pe elefant să ia decizii mai bune în prezent. Poate dobândi abilități noi și poate stăpâni noi tehnici, lucruri care pot fi puse în slujba elefantului, ajutându-l să-și atingă scopurile și să ocolească dezastrele. Și, ceea ce este și mai important, călărețul este un purtător de cuvânt al elefantului, deși nu știe neapărat ce gândește elefantul cu adevărat. Călărețul se pricepe să improvizeze explicații *post hoc* pentru ceea ce a făcut elefantul și știe să găsească motive pentru a justifica ce vrea să facă mai departe elefantul. Odată ce oamenii au dezvoltat limbajul și au început să-l folosească pentru a se bârfi unii pe alții, elefanților li s-a părut extrem de important să care în spate o firmă de relații publice în toată regula.⁴²

În anii '90 nu mă gândisem încă la metafora călărețului și a elefantului, însă, odată ce am încetat să mă mai gândesc la emoție *versus* cogniție și am început să mă gândesc la intuiție *versus* gândire, totul a devenit limpede. Am găsit vechiul meu model jeffersonian al proceselor duale (figura 2.1) și am făcut două schimbări majore. În primul rând, am estompat săgeata de la rațiune către judecată, transformând-o într-o linie punctată (legătura 5 din figura 2.4). Punctele înseamnă că judecata emisă independent este posibilă în teorie, dar rareori și în practică. Această schimbare simplă a transformat modelul într-unul apropiat de viziunea lui Hume, în care intuiția (și nu pasiunea) este cauza principală a judecății morale (legătura 1), iar raționamentul urmează de obicei acelei judecăți (legătura 2) pentru a concepe justificări *post hoc*. Rațiunea este secundară intuiției. Călărețul se află acolo pentru a-i fi de folos elefantului.



Patru legături principale:

1. Judecata intuitivă
2. Raționamentul *post hoc*
3. Persuasiunea rațională
4. Persuasiunea socială

Două legături folosite rar:

5. Judecata rațională
6. Reflecția privată

Figura 2.4. *Modelul social-intuiționist*. Intuițiile sunt primele, raționamentul având de obicei loc după ce se emite o judecată, pentru a-i influența pe ceilalți. Însă, pe măsură ce înaintează discuția, motivele date de alții ne pot schimba uneori intuițiile și judecățile. (Din Haidt, 2001, p. 815. Publicat de American Psychological Association. Adaptat cu acordul acesteia.)

De asemenea, am vrut să surprind natura *socială* a judecății morale. Discursul moral se dovedește util în numeroase scopuri strategice, precum gestionarea propriei reputații, construirea de alianțe și atragerea simpatiei oamenilor din jur pentru a-ți lua partea în dispute care sunt atât de des întâlnite în viața cotidiană. Am vrut să trec de primele concluzii pe care oamenii le trag atunci când aud o bârfă picantă sau sunt martorii unei întâmplări neașteptate. Am vrut ca modelul meu să surprindă compromisurile, șirurile de discuții și argumente care îi fac uneori pe oameni să se răzgândească.

Emitem primele judecăți rapid, și ne este extrem de greu să găsim dovezi care ar putea să infirme acele concluzii inițiale.⁴³

Cu toate acestea, prietenii pot să facă pentru noi ceea ce noi nu suntem în stare: ne pot provoca, dându-ne motive și argumente (legătura 3) care declanșează uneori noi intuiții, oferindu-ne astfel posibilitatea de a ne răzgândi. Facem uneori acest lucru când ne batem capul singuri cu o problemă și deodată vedem lucrurile într-o lumină nouă sau dintr-o altă perspectivă (ca să folosesc două metafore vizuale). Legătura 6 din model reprezintă acest proces de reflecție solitară. Linia este punctată, pentru că acest proces nu pare să se producă foarte des.⁴⁴ Majoritatea dintre noi nu ne răzgândim în fiecare zi sau în fiecare lună cu privire la o chestiune morală fără a fi influențați de altcineva.

Influența socială este însă mult mai des întâlnită decât astfel de schimbări personale de perspectivă. Ceilalți ne influențează constant împărtășindu-ne pur și simplu simpatia sau antipatia față de cineva. Acea formă de influență este legătura 4, cea a convingerii sociale. Mulți dintre noi cred că ne ghidăm după o busolă morală interioară, însă istoria psihologiei morale demonstrează din plin că ceilalți exercită o presiune puternică, datorită căreia cruzimea poate părea acceptabilă⁴⁵ și altruismul jenant⁴⁶, fără a ne oferi motive sau argumente de vreun fel.

Aceste două schimbări m-au determinat să-mi numesc teoria „modelul social-intuiționist de judecată morală”, pe care l-am publicat în 2001, într-un articol intitulat „The Emotional Dog and Its Rational Tail” („Câinele emoțional și coada sa rațională”)⁴⁷. Ulterior, mi-am dorit să-l fi numit „intuitiv” pe câine, deoarece psihologii care sunt încă adepții dicotomiei emoție *versus* cogniție presupun, din titlu, că eu susțin faptul că moralitatea este întotdeauna influențată de emoție. Apoi demonstrează importanța cogniției și cred că au găsit dovezi împotriva intuiționismului.⁴⁸ Însă intuițiile (inclusiv reacțiile emoționale) sunt un fel de cogniție. Dar nu sunt un mod de raționare.

Cum să câștigi o dispută

Modelul social-intuiționist explică de sunt atât de frustrante discuțiile morale și cele politice: *pentru că motivele morale sunt coada legănată de câinele intuitiv*. Un câine dă din coadă ca să comunice. Nu poți flutura cu forța coada unui câine pentru a-l face fericit. Și nici nu-i poți face pe alții să se răzgândească respingându-le pur și simplu argumentele. Hume a diagnosticat această problemă cu mult timp în urmă:

Căci nu rațiunea este sursa din care fiecare dintre combatanți își extrage argumentele; este inutil să te aștepți ca orice argument care nu-i trezește sentimente să-l determine vreodată să adopte principii mai bune.⁴⁹

Dacă vrei să schimbi părerea celorlalți, trebuie să te adresezi elefanților lor. Va trebui să folosești legăturile 3 și 4 ale modelului social-intuiționist pentru a trezi noi intuiții, nu noi raționamente.

Dale Carnegie a fost unul dintre cei mai mari împlânzitori de elefanți ai tuturor timpurilor. În bine-cunoscuta sa carte *Cum să câștigi prieteni și să-i influențezi pe ceilalți*, Carnegie îi îndeamnă pe cititori în mod repetat să evite confruntările directe. În loc de asta, autorul îi sfătuiește să „înceapă într-un mod prietenos”, să „zâmbescă”, să „fie buni ascultători” și să „nu spună niciodată «te înșeli»”. Scopul celui care încearcă să-l convingă pe altul ar fi acela de a arăta respect, căldură și deschidere la dialog înainte de a-și pleda cauza. Carnegie le spune cititorilor să folosească legătura 3, cea a convingerii sociale, pentru a pregăti terenul înainte de a folosi legătura 4, cea a convingerii motivate.

Din ce v-am spus până acum despre Carnegie, ați crede probabil că tehnicile sale sunt superficiale și manipulative, potrivite doar pentru cei care lucrează în vânzări. Dar Carnegie a fost de fapt un strălucit specialist în psihologia morală, care a identificat unul dintre cele mai mari adevăruri despre conflict. Pentru a-l exprima, el a folosit un citat din Henry Ford: „Dacă

există vreun secret al succesului, acesta se află în abilitatea de a înțelege punctul de vedere al celuilalt și de a vedea lucrurile atât din perspectiva ta, cât și din a celuilalt.⁵⁰

Pare atât de evident, însă puțini dintre noi aplică acest lucru în disputele politice sau morale, pentru că mințile noastre moraliste se plasează de îndată în poziție ofensivă. Călărețul și elefantul conlucrează eficient pentru a para loviturile și pentru a lansa propriile grenade retorice. Acest spectacol îi poate impresiona pe prieteni și le poate arăta aliaților că suntem membri de încredere ai echipei, însă oricât de bună ar fi logica noastră, nu-i va face pe adversari să se răzgândească dacă și ei se află în aceeași poziție ofensivă. Dacă vrei cu adevărat să schimbi părerea cuiva într-o chestiune legată de politică sau morală, va trebui să vezi lucrurile atât din perspectiva ta, cât și a lui. Și dacă reușești cu adevărat să-i înțelegi perspectiva – în mod profund și intuitiv –, vei putea să-ți vezi chiar propriul orizont lărgindu-se. Empatia este antidotul moralității, deși este foarte greu să empatizezi în cazul unei disensiuni de natură morală.

Pe scurt

Oamenii gândesc și au intuiții morale (inclusiv emoții morale), dar care este legătura dintre aceste procese? Platon credea că rațiunea ar putea și ar trebui să fie stăpânul; Jefferson credea că cele două procese sunt parteneri egali (mintea și inima), conducând un imperiu divizat; Hume credea că rațiunea este (și este potrivită să fie doar) în slujba pasiunilor. În acest capitol am încercat să demonstrez că Hume avea dreptate:

- Mintea este divizată în părți, ca un călăreț (procesele controlate) pe un elefant (procesele automate). Călărețul a evoluat pentru a-l servi pe elefant.
- Îl vedeți pe călăreț servindu-l pe elefant atunci când oamenii sunt nedumeriți din punct de vedere moral. Au sentimente instinctive puternice în legătură cu ce e bine și ce e rău, și se străduiesc să

construiască justificări *post hoc* pentru acele sentimente. Chiar și atunci când servitorul (gândirea) nu găsește nimic, stăpânul (intuiția) nu-și schimbă părerea.

- Modelul social-intuiționist începe cu modelul lui Hume și îl face mai social. Judecata morală face parte din lupta noastră de-o viață pentru a câștiga prieteni și pentru a-i influența pe alții. De aceea am spus că „intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică”. Nu veți înțelege gândirea morală dacă veți considera că asta este ceea ce fac oamenii pentru a descoperi adevărul.
- Prin urmare, dacă vreți să schimbați părerea cuiva cu privire la o chestiune politică sau morală, *vorbiți mai întâi cu elefantul*. Dacă le cereți oamenilor să creadă ceva ce contravine propriilor intuiții, își vor concentra eforturile pe găsirea unei căi de scăpare – un motiv să vă pună la îndoială argumentul sau concluzia. De cele mai multe ori vor reuși.

Am încercat să folosesc intuiționismul în scrierea acestei cărți. Scopul meu este să schimb modul în care un grup divers de cititori – liberali și conservatori, laici sau religioși – gândesc despre moralitate, politică, religie sau ceilalți. Știam că trebuie să o iau încet și să mă adresez mai mult elefanților decât călăreților. Nu puteam să prezint pur și simplu teoria în capitolul 1 și apoi să-i rog pe cititori să tragă concluziile abia după ce le-am expus toate argumentele. M-am decis, în schimb, să țin laolaltă istoria psihologiei morale și propria-mi poveste pentru a crea o trecere de la raționalism la intuiționism. Am presărat anecdote istorice, citate din clasici și laude aduse câtorva vizionari. Am construit metafore (ca aceea a călărețului și a elefantului) care vor reapărea pe parcursul cărții. Am făcut toate acestea pentru a vă „acorda” intuițiile privind psihologia morală. Dacă am eșuat și dacă aveți o aversiune profundă față de intuiționism sau față de mine, atunci nici un fel de argumente pe care vi le-aș aduce n-o să vă convingă că intuiționismul este corect. Dar dacă acum simțiți intuitiv că intuiționismul *s-ar putea* să fie adevărat, putem să mergem mai departe. În următoarele două capitole mă voi adresa mai mult călăreților decât elefanților.

Elefanții conduc

Pe data de 3 februarie 2007, cu puțin timp înainte de prânz, mi-am dat seama ca sunt un mincinos cronic. Eram acasă și scriam o recenzie despre psihologia morală, când soția mea, Jayne, a trecut pe lângă biroul meu. Mi-a spus în treacăt să nu las vase murdare pe masa pe care pregătea mâncarea bebelușului. Cererea ei era politicoasă, însă tonul adăuga un post-scriptum: „Așa cum ți-am mai spus de o sută de ori până acum.“

Gura mea a început să se miște înainte ca a ei să se fi oprit. Cuvintele ieșeau unul după altul, legându-se între ele într-o poveste despre cum s-a trezit copilul exact în momentul când câinele nostru bătrân a lătrat să ne spună că vrea la plimbare și că-mi pare rău, dar mi-am lăsat vasele de după micul dejun pe unde am putut. În familia mea, a avea grijă de un copil căruia îi este foame și de un câine care suferă de incontinență este o scuză sigură, așa că am fost achitat.

Jayne a ieșit din cameră, iar eu am continuat să lucrez. Scriam despre cele trei principii de bază ale psihologiei morale.¹ Primul principiu este: *Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. Acesta este un rezumat în șapte cuvinte al modelului social-intuiționist.² Pentru a ilustra acest principiu, am descris un studiu pe care îl efectuasem cu Thalia Wheatley, care este acum profesor la Colegiul Dartmouth.³ Când Thalia era masterandă la UVA, învățase cum să hipnotizeze oamenii și inventase o metodă isteță de a testa modelul social-intuiționist. Thalia hipnotiza oamenii făcându-i să simtă o străfulgerare de dezgust

atunci când vedeau un anumit cuvânt (*a lua*, pentru jumătate dintre subiecți, și *adesea*, pentru ceilalți).⁴ În timp ce se aflau în transă, Thalia le spunea că nu-și vor mai aminti nimic din ce le spusese și apoi îi scotea din transă.

După ce se trezeau, le spuneam să completeze un set de chestionare în care trebuiau să analizeze șase povestiri despre încălcări morale. Pentru fiecare povestire, jumătate dintre subiecți citeau o versiune a povestirii care conținea cuvântul-cheie din timpul hipnozei. De exemplu, o povestire era despre un membru al Congresului care susținea că luptă împotriva corupției, dar „ia mită de la lobbyștii industriei tutunului“. Ceilalți subiecți citeau o versiune identică, cu excepția câtorva cuvinte (membrul Congresului este „adesea mituit de către lobbyștii industriei tutunului“). În medie, subiecții au considerat fiecare povestire mult mai dezgustătoare și mai greșită din punct de vedere moral atunci când aceasta conținea cuvântul-cheie. Acest lucru venea în sprijinul modelului social-intuiționist. Dându-le oamenilor o mică străfulgerare artificială de dezgust în timp ce citeau povestirea, dar fără a le da și alte informații, judecata lor morală devenea mult mai aspră.

Totuși, adevărata surpriză a fost cu cea de-a șaptea povestire, care era mai degrabă o idee întârziată și nu conținea nici un fel de încălcare a regulilor morale. Povestirea era despre Dan, președinte al consiliului studenților, care se ocupă cu programarea discuțiilor dintre studenți și profesori. Jumătate dintre subiecți au citit că Dan „încearcă să ia în considerare subiecte de interes atât pentru studenți, cât și pentru profesori, ca să stimuleze discuțiile“. Cealaltă jumătate a citit aceeași povestire, exceptând faptul că Dan „alege adesea subiecte“ care sunt de interes pentru studenți și pentru profesori. Am adăugat această povestire pentru a demonstra că puterea intuiției are niște limite. Am prevăzut că cei care simțeau dezgust în timpul citirii acestei povestiri vor *trebui* să-și stăpânească instinctul. Ar fi fost straniu să-l condamne pe Dan.

Majoritatea subiecților au spus, într-adevăr, că acțiunile lui Dan erau în regulă. Dar o treime dintre subiecții care au găsit cuvântul-cheie în povestire și-au urmat instinctul și l-au condamnat pe Dan. Au spus că ceea ce făcea el era rău, uneori chiar foarte rău. Din fericire, le-am cerut tuturor să scrie o propoziție sau două prin care să-și explice părerile, și am găsit apoi perle de genul „Dan este un snob care vrea să fie popular” și „Nu știu, pur și simplu mi se pare că pune el ceva la cale”. Acești subiecți au inventat motive abstracte pentru a-și justifica părerile conturate pe baza unor sentimente instinctive – sentimente pe care Thalia le inoculase subiecților prin hipnoză.

Iată-mă deci la birou, scriind despre felul în care oamenii inventează automat justificări pentru sentimentele lor instinctive când, deodată, mi-am dat seama că exact asta făcusem și eu cu soția mea. Nu-mi plăcea să fiu criticat și simțisem deja acea străfulgerare de negativism până să apuce Jayne să rostească al patrulea cuvânt („*Ai putea să nu...*”). Chiar dinainte să-mi dau seama că mă critică, știam că nu sunt de acord cu ea (pentru că intuițiile sunt primele). În momentul în care am aflat motivul criticii („*lași vase murdare pe...*”), avocatul meu interior s-a apucat să caute scuze (gândirea strategică urmează). E adevărat că luasem micul dejun, îi dădusem lui Max prima sticlă de lapte și-l lăsasem pe Andy afară pentru plimbarea de dimineață, însă toate acestea se întâmplaseră separat. Abia atunci când soția m-a criticat le-am amestecat în imaginea unui tată chinuit și care nu are destule mâini, creând această fantasmă înainte ca ea să-și încheie propoziția prin care mă critica („...*masa pe care prepar mâncarea copilului?*”). Apoi am mințit atât de repede și cu atâtă convingere, încât am crezut-o și eu, și soția mea.

Am certat-o de multe ori pe soția mea că înflorește povestirile pentru a le face mai interesante în fața prietenilor, dar mi-au trebuit douăzeci de ani de cercetare a psihologiei morale ca să-mi

dau seama că și eu îmi înfloream povestirile. Am înțeles în cele din urmă – nu doar cerebral, ci și intuitiv și cu inima deschisă – avertismentele înțelepților de-a lungul atâtor veacuri și atâtor culturi cu privire la sentimentul de superioritate morală. L-am citat deja pe Isus (despre „paiul din ochiul fratelui tău“). Iată aceeași idee din Buddha:

E ușor să vezi defectele altora, dar greu să le vezi pe ale tale. Înșirăm greșelile altora ca pe o pleavă împrăștiată de vânt, dar le ascundem pe ale noastre, așa cum un jucător viclean își doșește zarurile.⁵

Isus și Buddha aveau dreptate, iar în acest capitol și în următorul o să vă demonstrez cum funcționează convingerea noastră automată că noi suntem cei care dețin adevărul. Aceasta începe cu intuiții rapide și convingătoare (este legătura 1 din modelul social-intuiționist) și continuă cu judecăți *post hoc*, emise în scopuri social-strategice (legăturile 2 și 3). Veți regăsi aici șase cercetări majore care ilustrează împreună prima jumătate a primului principiu: *Intuițiile sunt primele*. (În capitolul următor voi aduce dovezi în sprijinul celei de-a doua jumătăți – *Gândirea strategică urmează*.) Elefanții conduc, deși sunt uneori dispuși să fie convinși de călăreți.

1. *Mintea evaluează instantaneu și constant*

Mintea evaluează totul în funcție de potențiala amenințare sau potențialul beneficiu pentru fiecare, adaptând apoi comportamentul ca să obțină mai mult din ceea ce este bun și mai puțin din ceea ce este rău.⁶ Creierul animalelor face asemenea evaluări de mii de ori pe zi, fără să fie nevoie de o judecată conștientă, totul pentru a optimiza răspunsul creierului la întrebarea fundamentală a vieții animalelor: apropiere sau evită?

În anii 1890, Wilhelm Wundt, fondatorul psihologiei experimentale, a formulat doctrina „întâietății afective”.⁷ *Afectul* se referă la străfulgerările scurte de sentimente pozitive sau negative

care ne pregătesc să ne apropiem sau să ne îndepărtăm de ceva. Fiecare emoție (precum fericirea sau dezgustul) include o reacție afectivă, dar majoritatea reacțiilor noastre afective sunt prea trecătoare pentru a fi numite emoții (de exemplu, senzația subtilă pe care o aveți citind pur și simplu cuvintele *fericire* și *dezgust*).

Wundt spunea că reacțiile afective sunt atât de strâns legate de percepție, încât ne trezim că ne place sau ne displace ceva în secunda în care observăm acel lucru, uneori chiar înainte de a ne da seama ce este.⁸ Aceste străfulgerări se produc atât de rapid, încât precedă orice alte gânduri am avea despre lucrul la care ne uităm. Veți simți cum acționează întâietatea afectivă următoarea dată când vă veți întâlni cu cineva cu care nu v-ați mai văzut de ani de zile. De obicei vă veți da seama într-o secundă sau două dacă vă plăcea sau nu persoana respectivă, dar s-ar putea să dureze mai mult până vă veți aminti cine este persoana sau de unde vă cunoașteți.

În 1980, Robert Zajonc, specialist în psihologia socială, a readus în discuție de mult uitata teorie a lui Wundt privind întâietatea afectivă. Zajonc se săturase de ideea foarte populară pe atunci în rândul psihologilor că oamenii sunt niște ființe calculate și raționale care procesează informațiile și care mai întâi percep și clasifică lucrurile și apoi reacționează. El a desfășurat o serie de experimente ingenioase, rugându-i pe oameni, de exemplu, să evalueze lucruri arbitrare, precum diverse pictograme japoneze, cuvinte dintr-o limbă inventată și forme geometrice. Pare ciudat să le spui oamenilor să aprecieze cât de mult le plac cuvintele într-o limbă străină sau niște mângălituri fără sens, dar aceștia pot să o facă pentru că aproape *tot* ce vedem trezește în noi o scânteie afectivă. Mai mult, Zajonc a reușit să-i determine pe subiecți să aprecieze mai mult un cuvânt sau o imagine pur și simplu arătându-le de mai multe ori.⁹ Mintea clasifică lucrurile familiare ca fiind lucruri bune. Zajonc numea aceasta „efectul simplei expunerii” – un principiu de bază al publicității.

Într-un articol de referință, Zajonc îndeamnă psihologii să utilizeze un model de procese duale în care afectul sau „sentimentul” este primul proces.¹⁰ Are întâietate și pentru că se petrece primul (face parte din percepție și este, prin urmare, foarte rapid) și pentru că este mai puternic (e strâns legat de motivație și, prin urmare, influențează semnificativ comportamentul). Al doilea proces – gândirea – este o capacitate dobândită mai recent în evoluția umană, care e înrădăcinată în limbaj și nu e strâns legată de motivație. Altfel spus, gândirea este călărețul, iar afectul este elefantul. Sistemul de gândire nu este echipat să conducă – pur și simplu nu are puterea de a face lucrurile să se întâmple –, dar poate fi un sfetnic bun.

Zajonc spunea că, teoretic, gândirea ar putea funcționa independent de sentiment, însă, în practică, reacțiile afective sunt atât de rapide și de puternice, încât acționează precum ochelarii de cal: „reduc multitudinea de alternative” disponibile pentru o evaluare ulterioară.¹¹ Călărețul este un servitor atent, încercând mereu să anticipeze următoarea mișcare a elefantului. Dacă elefantul se înclină câtuși de puțin spre stânga, ca și cum ar vrea să facă un pas, atunci călărețul privește spre stânga și începe să se pregătească să-l ajute pe elefant în călătoria sa iminentă spre stânga. Călărețul își va pierde interesul în orice s-ar întâmpla pe dreapta.

2. Judecățile sociale și politice sunt deosebit de intuitive

Iată patru perechi de cuvinte. Tot ce trebuie să faceți este să vă uitați doar la al doilea cuvânt din fiecare pereche și apoi să-l clasificați drept bun sau rău:

floare – fericire
ură – soare
iubire – cancer
gândac – singur

Pare absurd de ușor, dar imaginați-vă că v-aș ruga să faceți același lucru la un calculator, unde vă pot arăta rapid primul cuvânt din fiecare pereche timp de 250 de milisecunde (un sfert de secundă, îndeajuns ca să puteți citi) și apoi imediat pe al doilea. În acest caz vom descoperi că o să vă ia mai mult timp să apreciați cuvintele *soare* și *cancer* decât *fericire* și *singur*.

Acest efect se numește „stimulare afectivă”, pentru că primul cuvânt declanșează o reacție emoțională care stimulează mintea să meargă într-o parte sau în alta.¹² E ca și cum l-am face pe elefant să se încline puțin spre dreapta sau spre stânga, anticipând o mișcare la dreapta sau la stânga. Reacția se produce în 200 de milisecunde și durează cam o secundă după aceea dacă nu mai este un alt stimul care să o întărească.¹³ Dacă vedeți al doilea cuvânt în acea mică fereastră de timp, și dacă al doilea cuvânt are aceeași valență, atunci veți putea reacționa mult mai rapid, pentru că mintea deja este înclinată în acel sens. Însă, dacă primul cuvânt trezește în minte o evaluare negativă (*ură*) și apoi vedeți un cuvânt pozitiv (*soare*), atunci o să vă ia cam cu 250 de milisecunde mai mult să reacționați, pentru că va trebui să vă redresați din înclinația către negativitate.

Toate acestea nu fac decât să confirme teoria lui Zajonc privind rapiditatea și ubicuitatea emoțiilor, însă schimbarea majoră s-a produs atunci când specialiștii în psihologie socială au început să folosească *grupurile sociale* pe post de stimuli. Viteza reacției v-ar fi afectată dacă aș folosi drept stimuli fotografii cu persoane albe sau de culoare? Atâta timp cât nu aveți prejudecăți, aceasta n-o să vă afecteze viteza de reacție. Dar, dacă aveți prejudecăți implicite (în mod automat și inconștient) legate de oameni, atunci acele prejudecăți deja declanșează flash-uri afective, iar acele flash-uri vă vor modifica timpii de reacție.

Cea mai folosită metodă de măsurare a acestor atitudini implicite este Testul Asocierii Implicite (TAI), creat de Tony Greenwald, Mahzarin Banaji și colegul meu de la UVA, Brian Nosek.¹⁴

Puteți face testul singuri, la adresa www.ProjectImplicit.org. Dar vă avertizez: vă poate afecta. Veți simți efectiv că vă mișcați mai încet când vi se va cere să asociați lucruri bune cu fețele unor persoane dintr-o anumită rasă. Veți vedea cum atitudinea voastră implicită vă va contrazice valorile explicite. Se pare că majoritatea oamenilor fac asocieri implicite negative cu mai multe grupuri sociale, precum negrii, imigranții, persoanele obeze sau vârstnicii.

Și, dacă elefantul tinde să se îndepărteze de grupuri precum cei în vârstă (care rareori pot fi condamnați moral), atunci ar trebui să ne așteptăm la o oarecare înclinație (prejudecată) atunci când oamenii se gândesc la dușmanii lor din politică. Pentru a identifica astfel de efecte, Jamie Morris, colegul meu de la UVA, a măsurat undele cerebrale ale liberalilor și ale conservatorilor în timp ce citeau cuvinte cu încărcătură politică.¹⁵ El a înlocuit cuvintele *floare* și *ură* din exemplul de mai sus cu cuvinte precum *Clinton*, *Bush*, *steag*, *taxe*, *ajutor social* și *pro-viață*. Atunci când partizanii au citit aceste cuvinte, urmate imediat de cuvinte considerate de toată lumea a fi pozitive (*soare*) sau negative (*cancer*), în creierul lor a fost semnalat un conflict. *Pro-viață* și *soare* au fost neplăcute emoțional pentru liberali, așa cum *Clinton* și *soare* au fost pentru conservatori. Atât *pro*, cât și *viață* sunt cuvinte pozitive, însă a fi partizan înseamnă și a fi dobândit un anumit set de reacții intuitive la sute de cuvinte și expresii. Elefantul tău știe în ce direcție să se încline la auzul unor cuvinte precum *pro-viață* și, pe măsură ce el se leagă într-o parte sau în alta de-a lungul zilei, te trezești că-ți plac și ai încredere în oamenii din jur care se leagă în același ritm cu tine.

Natura intuitivă a opiniilor politice este și mai evidentă în studiile lui Alex Todorov de la Princeton. Acesta studiază felul în care ne formăm impresii despre oameni. La începutul carierei sale, existau deja numeroase cercetări din care reieșea că avem tendința să-i considerăm mai virtuoși și mai deștepți pe

oamenii atrăgători și că avem tendința să le acordăm prezumția de nevinovăție celor cu o figură mai plăcută.¹⁶ Jurații au tendința să-i achite mai degrabă pe acuzații mai atractivi, iar atunci când aceștia sunt totuși condamnați, judecătorii le dau, în medie, sentințe mai ușoare.¹⁷ Tocmai acea înțietate afectivă normală îi face pe toți să încline de partea acuzatului, semnalând astfel călărețului să interpreteze dovezile într-un mod care ar servi dorinței de achitare manifestate de elefant.

Todorov a descoperit însă că nu era vorba doar de atractivitate. El a strâns fotografii ale câștigătorilor și ale celor clasăți pe locul doi în sute de alegeri pentru Senatul și Camera Reprezentanților din Statele Unite. Le-a arătat oamenilor perechile de fotografii de la fiecare confruntare, fără a le indica partidul din care aceștia făceau parte, și i-a rugat să aleagă persoana care părea mai competentă. Candidatul pe care oamenii îl considerau cel mai competent – a aflat el – era cel care chiar câștigase alegerile, cam în două treimi din cazuri.¹⁸ Aprecierea rapidă a atractivității candidaților și a caracterului general plăcut al acestora nu a prezis întotdeauna victoria lor, astfel că aceste evaluări ale competenței nu au fost bazate doar pe o senzație pozitivă generală. Putem avea mai multe intuiții simultane, fiecare procesând alte tipuri de informații.

Și, în mod ciudat, atunci când Todorov i-a forțat pe subiecți să evalueze competența după ce le-a arătat perechile de fotografii doar *o zecime de secundă* – nu îndeajuns ca ochii lor să se fixeze pe fiecare imagine –, aprecierile rapide ale acestora au prezis în egală măsură rezultatele reale ale alegerilor.¹⁹ Orice ar face creierul o face în mod instantaneu, exact cum se întâmplă când priviți iluzia Muller-Lyer.

Concluzia este că mintea umană, exact ca și cea a animalelor, reacționează întotdeauna intuitiv la tot ceea ce percepem și își bazează acțiunile pe acele reacții. În prima secundă de când a văzut, a auzit sau a cunoscut o altă persoană, elefantul a început

deja să se încline într-o parte sau în alta, și acea înclinație influențează ceea ce gândim sau facem mai departe. Intuițiile sunt primele.²⁰

3. *Corpurile noastre ne ghidează judecata*

Trompa elefantului este una dintre căile prin care îl putem accesa. Nervul olfactiv trimite semnalele despre mirosuri către cortexul insular (insula), o regiune aflată de-a lungul suprafeței inferioare a părții frontale a creierului. Această parte a creierului era cunoscută sub numele de „cortex gustativ“, pentru că, la toate mamiferele, ea procesează informația provenită de la nas și de la limbă, ajutând animalele să se orienteze către mâncarea potrivită și să evite alimentele nedorite. La oameni însă, acest vechi centru de procesare a alimentelor și-a asumat sarcini noi și acum ne ghidează preferințele pentru cei din jur. Devine mai activ atunci când vedem ceva îndoielnic din punct de vedere moral, mai ales ceva care ne trezește dezgustul, și nedreptatea de orice fel.²¹ Dacă am avea un mic electrod care să fie băgat în nasul oamenilor și legat printr-un fir de insulă, am putea să le controlăm elefanții, făcându-i să ocolească ceea ce văd în momentul în care am apăsa butonul. Avem un asemenea electrod. Se cheamă spray urât mirositor (*fart spray*).

Alex Jordan, masterand la Stanford, a venit cu ideea de a-i ruga pe oameni să emită judecăți morale în timp ce le declanșa, în secret, dezgustul. Alex și-a ales ca loc o intersecție de pietoni din campusul de la Stanford și i-a rugat pe trecători să completeze un scurt chestionar. I-a rugat pe aceștia să judece patru probleme controversate, precum căsătoria dintre verii primari, sau decizia unui studio cinematografic de a lansa documentarul unui regizor care îi păcălise pe oameni să participe la niște interviuri.

Alex stătea lângă un tomberon de gunoi pe care îl golise. Înainte de a aborda un trecător, puneă un sac de plastic nou în tomberon. Înainte ca jumătate dintre subiecți să ajungă în dreptul

său, Alex dădea cu spray-ul urât mirositor de două ori în sac, „parfumând“ astfel întreaga intersecție timp de câteva minute. Înaintea celorlalți subiecți, sacul a rămas neatins.

Bineînțeles, oamenii au emis păreri mult mai aspre atunci când respirau mirosul neplăcut.²² Alți cercetători au descoperit același efect rugându-i pe subiecți să completeze chestionare după ce băuseră ceva dulce sau ceva amar.²³ Drept urmare, așa cum spune Jerry Clore, colegul meu de la UVA, folosim „afectul ca informație“²⁴. Atunci când încercăm să decidem ce credem despre un anumit lucru, privim către interior, la ceea ce simțim. Dacă mă simt bine, îmi place sigur, iar dacă simt ceva neplăcut, atunci înseamnă că nu-mi place.

Pentru a obține aceste efecte, nici nu trebuie să trezim dezgustul. Simpla spălare pe mâini e de ajuns. Chenbo Zhong, de la Universitatea din Toronto, a demonstrat că subiecții care sunt rugați să se spele pe mâini înainte de a completa chestionarele devin mai moraliști în legătură cu problemele legate de curățenia morală (precum pornografia și utilizarea drogurilor).²⁵ Odată ce ești curat, vrei să ții departe lucrurile murdare.

Zhong a demonstrat și procesul invers: imoralitatea îi face pe oameni să-și dorească să se curețe. Cei care sunt rugați să-și amintească propriile transgresiuni morale, sau pur și simplu să copieze în scris povestea transgresiunilor morale ale altcuiva, se gândesc deodată mai mult la curățenie și își doresc mai tare să se curețe.²⁶ Ei sunt cei care vor folosi șervețelele umede și alte produse de igienă când vor avea de ales dintr-o gamă de produse pe care le pot lua acasă după ce au participat la experiment. Zhong numește asta „efectul Macbeth“, aluzie la obsesia lui Lady Macbeth pentru apă și curățenie după ce-l îndeamnă pe soțul ei să-l ucidă pe regele Duncan (trece de la „Te du, ia-ți apă, spală-te pe mâini / De hâda mărturie de pe ele!“ la „Piei pată blestemată! Piei îți spun!“ *).

* William Shakespeare, *Macbeth*, în românește de Ion Vinea, Editura de Stat pentru Literatură și Artă, București, 1957, p. 51 și p. 145 (n.tr.).

Altfel spus, între trupul nostru și mintea noastră moralistă există un drum cu dublu sens. Imoralitatea ne face să ne simțim murdari fizic, iar curățirea ne poate face uneori mai atenți la păstrarea purității noastre morale. Într-una dintre cele mai bizare demonstrații ale acestui efect, Eric Helzer și David Pizarro i-au rugat pe studenții de la Universitatea Cornell să completeze chestionare despre atitudinile lor politice în timp ce stăteau aproape (sau departe) de un dispozitiv cu gel antibacterian. Cei care stăteau lângă dispozitiv au devenit temporar mai conservatori.²⁷

Judecata morală nu este un proces pur cerebral în care evaluăm aspecte legate de vătămare, drepturi și dreptate. Este un fel de proces rapid și automat, mai aproape de hotărârile pe care le iau animalele pe măsură ce se deplasează, simțindu-se atrase de anumite lucruri sau îndepărtându-se de altele. Judecata morală îi aparține în mare parte elefantului.

4. *Psihopații gândesc, dar nu simt*

Aproximativ unul din o sută de bărbați (și mult mai puține femei) e psihopat. Majoritatea nu sunt violenți, însă cei care sunt comit aproape jumătate din infracțiunile cele mai grave, precum omorul în serie, violul în serie și uciderea polițiștilor.²⁸ Robert Hare, un cercetător renumit, definește psihopatia prin două seturi de caracteristici: există lucrurile neobișnuite pe care le *fac* psihopații – comportament antisocial impulsiv, începând din copilărie – și există emoțiile morale care le *lipsesc* acestora. Ei nu simt nici un fel de compasiune, vinovăție, rușine sau chiar jenă, fiindu-le astfel foarte ușor să mintă și să-și rănească familia, prietenii și animalele.

Cu toate acestea, psihopații au *unele* emoții. Atunci când Hare l-a întrebat pe un bărbat dacă și-a simțit vreodată inima bătându-i cu putere sau stomacul strângându-i-se, acesta a răspuns: „Bineînțeles! Nu sunt un robot. Devin extrem de agitat

când fac sex sau când mă iau la bătaie cu cineva.²⁹ Însă psihopații nu dau dovadă de emoții care să indice că le pasă de alți oameni. Ei par să trăiască într-o lume de obiecte, dintre care unele se întâmplă să umble în jurul lor pe două picioare. Un psihopat i-a povestit lui Hare despre o crimă pe care o comisese în timp ce jefuia casa unui om în vârstă:

Scotoceam și eu pe acolo, când a apărut un moșneag pe scări și... ăă... a început să strige și să facă urât de tot... așa că i-am dat una în cap și tot n-a tăcut. Așa că i-am tăiat gâtul și el... așa... s-a clătinat și a căzut pe jos. Gâlgăia și scotea niște sunete ca un porc înjunghiat [râde] și mă enerva al naibii așa că... hm... i-am dat niște picioare în cap. În sfârșit a tăcut... așa că eram deja cam obosit, mi-am luat niște beri din frigider, am deschis televizorul și am adormit. M-au trezit polițaii [râde].³⁰

Capacitatea de gândire, combinată cu lipsa emoțiilor morale, este periculoasă. Psihopații învață să spună ceea ce trebuie ca să obțină ce vor. De exemplu, criminalul în serie Ted Bundy absolvise la colegiu psihologia și lucra acolo ca voluntar la o linie telefonică pentru persoanele care treceau printr-o criză. Din acele apeluri a învățat cum să discute cu femeile și cum să le câștige încrederea. Apoi a violat, mutilat și ucis cel puțin treizeci de tinere până a fost prins în 1978.

Psihopatia nu pare să fie cauzată de lipsa de afecțiune maternă sau de traume în copilărie, sau să aibă vreo altă explicație legată de creștere și educație. Este o afecțiune moștenită genetic³¹, care dă naștere unor minți care nu sunt mișcate de nevoile, suferința sau demnitatea celorlalți.³² Elefantul nu reacționează deloc în fața celor mai grave nedreptăți. Călărețul este perfect normal – are o foarte bună gândire strategică. Însă datorită călărețului este de a-l servi pe elefant, nu de a acționa ca o busolă morală.

5. *Copiii simt, dar nu raționează*

Psihologii presupuneau că mintea bebelușilor e ca o tabula rasa. Lumea în care intră aceștia este o „mare confuzie încețoșată și zgomotoasă“, după cum spunea William James³³, și copiii își petrec următorii câțiva ani încercând să o înțeleagă. Însă, atunci când specialiștii în psihologia dezvoltării au inventat modalități de a cerceta mintea copiilor, au găsit destul de multe lucruri scrise deja pe acea tablă.

Cheia era să vadă ce-i surprinde pe bebeluși. Cei de două luni vor privi mai mult un fapt care-i surprinde decât unul pe care-l așteptau. Dacă totul este un talmeș-balmeș zgomotos, atunci totul ar trebui să fie la fel de surprinzător. Însă, dacă mintea copiilor este deja programată să interpreteze evenimentele într-un anumit mod, atunci copiii pot fi surprinși când lumea se abate de la așteptările lor.

Folosind acest truc, psihologii au descoperit că bebelușii se nasc cu câteva noțiuni de fizică și de mecanică: ei se așteaptă ca obiectele să se miște conform legii mișcării a lui Newton, și se sperie atunci când psihologii le arată scene care ar trebui să fie fizic imposibile (precum o mașinuță de jucărie care trece printr-un obiect solid). Psihologii știu acest lucru pentru că cei mici se uită mai atent la scenele imposibile decât la altele similare, dar mai puțin misterioase (ca, de exemplu, atunci când văd mașinuța trecând *chiar prin spatele* obiectului solid).³⁴ Bebelușii par să aibă o capacitate înăscută de a procesa evenimentele din lumea lor fizică – lumea obiectelor.

Însă atunci când psihologii au mers mai departe, au aflat că cei mici vin pe lume cu capacități înăscute de a-și înțelege și lumea *socială*. Copiii înțeleg lucruri precum vătămarea sau ajutorul.³⁵ Kiley Hamlin, Karen Wynn și Paul Bloom, psihologi la Yale, au pus în scenă un spectacol de păpuși în fața unor bebeluși de șase și zece luni, în care un „cățărător“ (o bucată de lemn cu niște ochi lipiți) se chinuia să urce pe un deal. Uneori

apărea o a doua păpușă care îl ajuta pe cățărător de jos. Alteori apărea o altă păpușă în vârful dealului care îl tot împingea în jos pe cățărător.

După câteva minute, copiii au vizionat un alt spectacol cu păpuși. De această dată, cățărătorul se uita în sus și în jos, la cel care îl împingea și la cel care îl ajuta, hotărându-se apoi să devină prieten cu adversarul. Pentru copii, asta a fost echivalentul vederii unei mașini care trece printr-o cutie solidă; nu avea sens, așa că au privit această scenă mai mult decât cea în care cățărătorul se hotăra să devină prieten cu cel care îl ajuta.³⁶

La sfârșitul experimentului, păpușa care ajuta și cea care împingea au fost puse pe o tavă în fața bebelușilor. Aceștia au optat în cea mai mare măsură pentru păpușa care ajuta. Dacă bebelușii nu ar fi analizat lumea lor socială, atunci nu le-ar fi păsat ce păpușă aleg. Însă, în mod clar, și-au dorit păpușa care venise în ajutor. Cercetătorii au ajuns la următoarea concluzie: „Capacitatea de a evalua indivizii pe baza interacțiunilor lor sociale este universală și înăscută.”³⁷

Prin urmare, este logic că bebelușii pot învăța repede cine se poartă drăguț cu *ei*. Și cățelușii pot face asta. Însă aceste rezultate arată că, până la vârsta de șase luni, bebelușii privesc felul în care oamenii se comportă cu *alții* și dezvoltă o preferință pentru cei care sunt drăguți mai degrabă decât pentru cei răutăcioși. Altfel spus, elefantul începe să facă un fel de conexiuni morale din fragedă pruncie, cu mult înainte de apariția limbajului sau a gândirii raționale.

Privind în același timp cercetările din cazul copiilor și cel al psihopaților, devine evident că intuițiile morale apar foarte devreme și sunt necesare pentru dezvoltarea morală.³⁸ Capacitatea de gândire rațională apare mult mai târziu, și atunci când judecata morală nu este însoțită de intuiții morale rezultatele sunt dezastruoase.

6. *Reacțiile afective se află la locul potrivit
și la momentul potrivit, în creier*

Studiile efectuate de Damasio asupra pacienților cu leziuni cerebrale dovedesc că zonele emoționale ale creierului sunt *cele* în care trebuie căutate bazele moralității, pentru că pierderea acestora afectează competența morală. Acest adevăr ar fi și mai bine susținut dacă aceste zone ar fi active *atunci* când trebuie. Oare devin mai active înainte de emiterea unei judecăți morale sau înainte de luarea unei decizii?

În 1999, Joshua Greene, care era pe atunci masterand în filozofie la Princeton, a făcut echipă cu Jonathan Cohen, bine-cunoscut specialist în neuroștiințe, ca să vadă ce se întâmplă de fapt în creier atunci când oamenii emit judecăți morale. Greene a studiat dilemele morale în care două principii etice majore par să se contrazică. De exemplu, ați auzit probabil de faimoasa „dilemă a vagonetului”³⁹, în care singurul mod de a salva cinci persoane aflate într-un vagonet scăpat de sub control este de a împinge o persoană din vagon pe șinele aflate dedesubt.

Filozofii s-au contrazis mult timp, discutând dacă e acceptabil să rănești o persoană pentru a ajuta sau a salva mai mulți oameni. Utilitarismul este școala filozofică care susține că întotdeauna trebuie să alegem ceea ce este cel mai bine pentru toți, chiar dacă unele persoane vor suferi pe parcurs, astfel încât, dacă nu există o altă cale de a salva cele cinci vieți, atunci împingeți pasagerul. Alți filozofi cred că avem datoria de a respecta drepturile indivizilor, și nu trebuie să rănim oamenii în timp ce ne urmăm propriile scopuri, fie ele și scopuri morale, precum salvarea de vieți. Acest punct de vedere este cunoscut drept deontologie (de la forma unui verb grecesc care înseamnă „a fi necesar, a trebui”). Deontologii vorbesc despre principii morale derivate din și justificate de gândirea atentă; ei nu vor accepta niciodată că aceste principii ar fi raționalizări *post hoc* ale sentimentelor instinctive. Însă Greene a avut o bănuială că

instinctele sunt cele care-i determină adeseori pe indivizi să emită judecăți deontologice, în timp ce judecățile utilitariste sunt mai reci și mai calculate.

Pentru a-și testa această bănuială, Greene a scris douăzeci de povestiri care, ca și cea a vagonetului, implicau vătămarea personală directă, dar de obicei din motive întemeiate. De exemplu, ar trebui să aruncăm un rănit dintr-o barcă pentru ca aceasta să nu se scufunde și ca restul pasagerilor să supraviețuiască? Toate aceste povestiri au fost scrise pentru a produce o puternică reacție emoțională negativă.

Greene a mai scris și douăzeci de povestiri care implică vătămarea *impersonală*, precum o versiune a dilemei vagonetului în care cele cinci persoane sunt salvate prin schimbarea macazului care deviază vagonul pe alte șine, unde va omorî o singură persoană. Este același troc obiectiv – o viață pentru altele cinci –, astfel că unii filozofi argumentează că cele două cazuri sunt echivalente din punct de vedere moral, însă, dintr-o perspectivă intuiționistă, există diferențe extraordinare.⁴⁰ Fără acel sentiment de oroare inițial (acel ghiont brutal), subiectul poate analiza ambele opțiuni și o poate alege pe cea în care sunt salvate cele mai multe vieți.

Greene i-a pus pe fiecare dintre cei optsprezece subiecți într-un scanner fMRI și a derulat pe un ecran, rând pe rând, fiecare povestire. Fiecare individ trebuia să apese unul din cele două butoane pentru a indica dacă o persoană ar trebui să aleagă una sau cealaltă dintre acțiunile descrise – de exemplu, să împingă omul sau să tragă maneta pentru a schimba macazul.

Rezultatele au fost clare și fascinante. Atunci când subiecții au citit povestirile în care era vorba de vătămare personală, mai multe regiuni cerebrale legate de procesele emoționale au demonstrat o activitate intensificată. În cazul multor povestiri, judecata morală predominantă a fost prevestită de pregnanța acestor reacții emoționale.

Greene a publicat acest studiu, devenit de-acum celebru, în revista *Science*, în 2001.⁴¹ De atunci, numeroase alte laboratoare de cercetare au aplicat această metodă de scanare, rugându-i pe subiecți să privească fotografii care înfățișau încălcări morale, să facă donații în scop caritabil, să atribuie pedepse pentru diverse infracțiuni sau să joace jocuri cu trișori și colaboratori.⁴² Cu excepția câtorva cazuri, rezultatele demonstrează același lucru: regiunile cerebrale implicate în procesele emoționale se activează aproape imediat, și activitatea intensă din aceste zone se corelează cu tipurile de judecăți morale sau decizii pe care oamenii le iau în cele din urmă.⁴³

Într-un articol intitulat „The Secret Joke of Kant’s Soul” („Gluma secretă a sufletului lui Kant”), Greene a rezumat rezultatele la care ajunseseră el și alții.⁴⁴ Atunci când a scris articolul, Greene nu știa ce spusese E.O. Wilson despre filozofii care-și cercetează propriii „centri emoționali”, însă concluziile sale erau aceleași ca ale lui Wilson:

Avem sentimente puternice care ne arată clar și cu certitudine că unele lucruri pur și simplu nu trebuie făcute și că altele pur și simplu trebuie făcute. Însă nu este atât de clar cum trebuie să interpretăm aceste sentimente și astfel, cu ajutorul unor filozofi deosebit de creativi, inventăm o poveste perfect rațională [despre drepturi].

Acesta este un exemplu extraordinar de consens. Wilson prezisese în 1975 că etica se va „biologiza” în curând și va fi reformulată ca interpretare a activității „centrilor emoționali” ai creierului. Când a făcut acea profeție, Wilson se opunea părerilor dominante din vremea sa. Psihologi precum Kohlberg spuneau că etica se bazează pe raționamente, nu pe emoții. Iar climatul politic era destul de aspru cu cei ca Wilson, care îndrăzneau să sugereze că gândirea evoluționistă era o metodă corectă de evaluare a comportamentului uman.

Însă totul s-a schimbat în cei treizeci și trei de ani care au trecut între citatul din Wilson și cel din Greene. Cercetătorii din

diverse domenii au început să recunoască puterea și inteligența proceselor automate, printre care și emoția.⁴⁵ Psihologia evoluționistă a devenit o știință respectabilă, nu chiar în toate departamentele academice, dar cel puțin în comunitatea interdisciplinară a cercetătorilor care acum studiază moralitatea.⁴⁶ În ultimii ani, „noua sinteză” prezisă de Wilson în 1975 se manifestă deja.

Elefanții sunt uneori dispuși să raționeze

Am afirmat că modelul lui Hume (rațiunea este servitorul) se potrivește cu realitatea mai bine decât modelul platonician (rațiunea poate și ar trebui să conducă) sau modelul lui Jefferson (mintea și inima domnesc împreună). Însă cred că Hume a mers prea departe atunci când a afirmat că rațiunea este „sclava” pasiunilor.

Un sclav nu ar trebui să pună niciodată la îndoială spusele stăpânului, dar majoritatea dintre noi ne amintim momente când ne-am îndoit și ne-am revizuit prima judecată intuitivă. Metafora călărețului și a elefantului funcționează foarte bine aici. Călărețul a evoluat pentru a-l servi pe elefant, însă parteneriatul lor este unul demn, mai degrabă ca acela dintre un avocat care-și servește clientul, și nu ca un sclav supus stăpânului. Avocații buni fac tot ce pot pentru a-și ajuta clienții, dar uneori refuză să le satisfacă toate cererile. Poate că cererea este imposibilă (ca găsirea unui motiv de a-l condamna pe Dan, președintele consiliului studenților – cel puțin pentru majoritatea celor din experimentul meu care implica hipnoza). Poate că este autodistructivă (ca atunci când elefantul vrea o a treia felie de tort, iar călărețul refuză cererea și găsește o scuză). Elefantul este cu mult mai puternic decât călărețul, dar nu e un dictator absolut.

Când pleacă elefantul urechea la rațiune? Principalul mod de a ne răzgândi în ceea ce privește chestiunile morale este prin interacțiunea cu alte persoane. Nu prea ne pricepem să găsim

dovezi care ne clatină propriile convingeri, însă ceilalți ne fac această favoare, așa cum și noi găsim lesne neajunsuri în părerile altora. Atunci când discuțiile sunt ostile, șansele de schimbare sunt destul de reduse. Elefantul se îndepărtează de adversar, iar călărețul încearcă disperat să combată atacurile acestuia.

Dacă există însă afecțiune, admirație sau dorința de a-l mulțumi pe celălalt, atunci elefantul se înclină *către* interlocutor, iar călărețul încearcă să găsească adevărul din spusele celui alt. Se poate ca elefantul să nu-și schimbe întotdeauna direcția în urma obiecțiilor emise de *propriul* călăreț, dar este ușor dirijat de simpla prezență a elefanților prietenoși (aceasta este legătura convingerii sociale din modelul social-intuiționist) sau de argumentele bune oferite de călăreții acelor elefanți (aceasta este legătura convingerii argumentate).

Există și momente în care ne răzgândim singuri, fără nici un fel de ajutor din partea altora. Uneori avem intuiții contradictorii cu privire la anumite lucruri, așa cum au unii despre avort sau alte probleme controversate. Perspectiva se va schimba mereu, ca și cum v-ați uita la un cub Necker (figura 3.1), în funcție de victima, argumentul sau prietenul la care vă gândiți la un moment dat.

Și, în cele din urmă, unii oameni sunt capabili să raționeze și să ajungă singuri la o concluzie morală care contrazice prima judecată intuitivă, deși cred că asta se întâmplă rar. Cunosc un singur studiu care a demonstrat empiric această excepție, iar rezultatele sunt relevante.

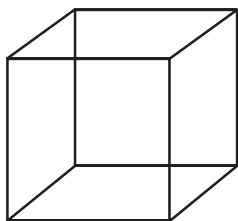


Figura 3.1. *Un cub Necker, pe care sistemul nostru vizual îl poate citi în două moduri diferite, dar nu în același timp.* Tot astfel, unele dileme morale pot fi privite de conștiința noastră în două moduri diferite, însă este dificil să simțim ambele percepții în același timp.

Joe Paxton și Josh Greene i-au rugat pe studenții de la Harvard să analizeze povestirea cu Julie și Mark prezentată în capitolul 2.⁴⁷ Jumătate dintre subiecți au primit un argument destul de prost, care justifica incestul consensual („Dacă Julie și Mark fac dragoste, atunci în lume va fi mai multă dragoste”). Ceilalți au primit un argument mai bine întemeiat (potrivit căruia aversiunea față de incest este cauzată de fapt de o adaptare evolutivă pentru evitarea defectelor din naștere într-o lume fără contraceptive, însă, de vreme ce Mark și Julie foloseau astfel de mijloace, acest aspect nu este relevant). Am crede că studenții de la Harvard ar fi mai degrabă convinși de un argument bun, nu de unul prost, dar asta n-a contat. Elefantul s-a înclinat de îndată ce subiecții au auzit povestirea. Apoi călărețul a găsit o metodă de a desființa argumentul (bun sau rău), iar subiecții au condamnat situația în ambele cazuri.

Însă Paxton și Greene au introdus ceva nou în experiment: unii subiecți nu au avut voie să răspundă imediat. Computerul i-a forțat să aștepte două minute înainte de a-și declara părerea despre Julie și Mark. În cazul acestor subiecți, elefantul s-a înclinat, însă flash-urile afective rapide nu durează două minute. În timp ce subiectul stătea cu ochii fixați asupra ecranului, înclinația s-a diminuat, iar călărețul a avut timpul necesar și libertatea de a se gândi la argumentul dat. Chiar și cei care au fost obligați să reflecteze asupra argumentului mai slab au ajuns în cele din urmă să-i condamne pe Julie și Mark – puțin mai mult decât cei care au putut să răspundă imediat. Însă cei care au trebuit să reflecteze asupra argumentului bun timp de două minute au devenit considerabil mai toleranți față de decizia celor doi de a face sex. Întârzierea i-a permis călărețului să gândească singur și să se decidă asupra unui raționament care, în cazul majorității subiecților, contrazicea înclinația inițială a elefantului.

Altfel spus, în condiții normale, călărețul înțelege semnele elefantului, așa cum un avocat face ce-i spune clientul. Însă, dacă-i forțezi să stea împreună și să discute câteva minute, elefantul chiar poate accepta sfaturile călărețului și argumentele celor din jur. Intuiția este cea dintâi și, în condiții normale, ne determină să angrenăm gândirea social-strategică, însă există moduri de a face această relație să devină bidirecțională.

Pe scurt

Primul principiu al psihologiei morale este: *Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică.* În sprijinul acestui principiu, am trecut în revistă șase domenii ale cercetării empirice, pentru a demonstra că:

- Mentea evaluează instantaneu și constant (după cum au susținut Wundt și Zajonc).
- Judecățile sociale și politice depind foarte mult de flash-urile intuitive rapide (după cum au demonstrat studiile lui Todorov și Testul Asocierii Implicite).
- Stările noastre fizice ne influențează uneori judecata morală. Mirosurile și gusturile neplăcute îi pot face pe oameni mai moraliști (ca și lucrurile care îi fac pe oameni să se gândească la puritate și curățenie).
- Psihopații gândesc, dar nu simt (și au grave deficiențe morale).
- Copiii simt, dar nu gândesc (și au un început de moralitate).
- Reacțiile afective sunt la locul potrivit și la timpul potrivit în creier (după cum au demonstrat Damasio, Greene și un val de studii mai recente).

Toate aceste șase perspective conturează o descriere destul de clară a călărețului și a elefantului, precum și rolurile pe care le joacă în gândirea noastră moralistă. O mare parte a reacțiilor psihologice morale sunt generate de elefant (procesele automate). Bineînțeles, gândirea contează, mai ales între oameni, și mai ales când argumentele declanșează noi intuiții. Elefanții conduc, dar nu sunt nici proști, nici tirani. Intuițiile pot fi modelate de rați-

une, mai ales atunci când argumentele apar într-o conversație prietenoasă sau într-un roman, un film sau o știre emoționantă.⁴⁸

Însă ideea de bază este că, atunci când vedem sau auzim despre lucrurile pe care le fac alții, elefantul începe imediat să se încline. Călărețul, care încearcă mereu să anticipeze următoarea mișcare a elefantului, începe să caute o metodă de a susține o astfel de înclinație. Atunci când soția m-a certat pentru că am lăsat vasele murdare pe masă, eu chiar am crezut că sunt nevinovat. Mi-am trimis judecata înainte în apărare, iar ea s-a întors în trei secunde cu un set eficient de argumente pertinente. Și doar pentru că în acel moment se întâmpla să scriu despre natura judecății morale, m-am obosit să privesc mai îndeaproape argumentele avocatului meu și mi-am dat seama că sunt închipuiri, având o bază reală foarte fragilă.

De ce avem această arhitectură mentală ciudată? Pe măsură ce creierul umanoid s-a triplat în ultimele cinci milioane de ani, dezvoltând vorbirea și o capacitate îmbunătățită de a raționa, de ce am creat acest avocat lăuntric în loc de un judecător sau un om de știință? N-ar fi fost oare mai eficient ca strămoșii noștri să încerce să afle *adevărul*, motivele reale pentru care cineva a făcut ceva, în loc să-și folosească acea capacitate extraordinară de gândire pentru a găsi dovezi care să vină în sprijinul a ceea ce doreau să creadă? Asta depinde de ce credeți că era mai important pentru supraviețuirea strămoșilor noștri: adevărul sau reputația.

Votați-mă pe mine (Iată de ce)

Să presupunem că zeii ar da cu banul în ziua în care vă nașteți. Cap înseamnă că veți fi o persoană deosebit de onestă și corectă de-a lungul vieții, dar toată lumea din jur va crede că sunteți un ticălos. Pajură, în schimb, înseamnă că veți minți și veți înșela când o să vă convină, dar toată lumea din jur va crede că sunteți întruchiparea virtuții. Ce rezultat ați prefera? *Republica* lui Platon – una dintre cele mai influente creații din canonul occidental – este o argumentare extinsă a faptului că ar trebui să alegeți cap, pentru binele propriu. Este mai bine să *fi* virtuos decât să *pari* astfel.

La începutul *Republicii*, Glaucon (fratele lui Platon) îl provoacă pe Socrate să dovedească că dreptatea însăși – și nu doar reputația că ai fi drept – duce la fericire. Glaucon îi cere lui Socrate să-și imagineze ce ar păți un om care ar deține inelul de aur al lui Gyges, care îl face pe cel care-l poartă invizibil ori-când dorește.

[...] se poate crede că nimeni nu s-ar dovedi în asemenea măsură stană de piatră, încât să se țină de calea dreptății și să aibă tăria de a se înfrâna de la bunul altuia, fără să se atingă de el, atunci când îi este îngăduit și să ia din piață, nevăzut, orice ar voi, sau, intrând în case, să se împreuneze cu orice femeie ar vrea, să ucidă sau să elibereze din lanțuri pe oricine ar dori, putând face și alte asemenea lucruri, precum un zeu printre oameni. Însă, făcând așa ceva, prin nimic nu s-ar deosebi omul drept de celălalt, ci amândoi s-ar îndrepta spre aceleași fapte.¹

Ipoieza lui Glaucon implică faptul că oamenii sunt cinstiți doar pentru că se tem de ce s-ar întâmpla dacă ar fi prinși – și mai ales de consecințele asupra reputației lor. Glaucon spune că nu se va mulțumi până când Socrate nu dovedește că un om cinstit cu o reputație proastă este mai fericit decât un om necinstit pe care toți îl cred bun.²

Este într-adevăr o provocare, iar Socrate o abordează cu o analogie: dreptatea într-un om este ca dreptatea într-un oraș (un *polis*, sau oraș-stat). Apoi continuă spunând că un oraș drept este acela în care există armonie, cooperare și o diviziune a muncii între toate castele.³ Fermierii lucrează pământul, tâmplarii construiesc, iar conducătorii conduc. Toți contribuie la binele comunității și toți deplâng nefericirea abătută asupra unuia dintre ei.

Pe de altă parte, într-un oraș nedrept, câștigul unui grup este pierderea altuia, clanurile complotează împotriva altora, cei puternici îi exploatează pe cei slabi, iar orașul este împărțit și învrăjbit. Socrate spune că, pentru a preveni căderea orașului în haosul individualismului nesocotit, acesta trebuie să fie condus de filozofi, pentru că doar ei vor căuta binele cu adevărat, și nu doar binele propriu.⁴

După ce și-a atras ascultătorii cu imaginea acestui oraș drept, armonios și fericit, Socrate afirmă că aceleași relații se aplică și în cazul unei *persoane* drepte, armonioase și fericite. Dacă filozofii trebuie să conducă orașul fericit, atunci rațiunea trebuie să călăuzească omul fericit. Iar dacă rațiunea conduce, atunci omul va prețui ceea ce este cu adevărat bine, nu doar aparența virtuții.

Platon (care fusese discipolul lui Socrate) avea un set coerent de principii privind natura umană, iar la baza acestor principii se afla credința sa în perfectibilitatea rațiunii. Aceasta este starea noastră originară, socotea el; ne-a fost dată de zei și inoculată în capetele noastre sferice. Pasiunile corup adesea rațiunea, dar

dacă învățăm cum să le controlăm, raționalitatea noastră originală va predomina și ne va călăuzi să facem ceea ce trebuie, nu ceea ce se face în general.

Așa cum se întâmplă adesea în filozofia morală, argumentele privind ceea ce se *cuvine* să facem depind de supoziții – adesea nespuse – despre natura și psihologia umană.⁵ Pentru Platon, psihologia presupusă este pur și simplu greșită. În acest capitol vă voi arăta că rațiunea nu poate conduce. Ea a fost concepută pentru a căuta justificări, nu adevărul. Vă voi demonstra că Glaucon avea dreptate: oamenilor le pasă mult mai mult de aparențe și de reputație decât de realitate. De fapt, îl voi lăuda pe Glaucon pe tot parcursul cărții ca fiind cel care a înțeles cu adevărat – cel care și-a dat seama că principiul cel mai important pentru crearea unei societăți etice este *să te asiguri că reputația tuturor se află în joc în permanență*, astfel încât comportamentul neadecvat va avea întotdeauna consecințe neplăcute.

William James, unul dintre fondatorii psihologiei americane, i-a îndemnat pe cercetători să adopte o abordare „funcționalistă” a minții. Aceasta înseamnă să analizezi lucrurile în funcție de ceea ce *fac* ele în cadrul unui sistem mai mare. Funcția inimii este de a pompa sânge în sistemul circulator, și nu poți înțelege inima dacă nu știi acest lucru. James a aplicat aceeași logică și în psihologie: dacă vrei să înțelegi orice mecanism sau proces mental, trebuie să-i înțelegi funcția în cadrul unui sistem mai amplu. Gândirea este pentru a acționa, spune el.⁶

Atunci care este funcția gândirii morale? A fost oare modelată, acordată și meșteșugită (prin selecție naturală) pentru a ne ajuta să aflăm adevărul, astfel încât să înțelegem cum trebuie să ne comportăm și să-i condamnăm pe cei care se comportă neadecvat? Dacă asta credeți, atunci sunteți raționalist, asemenea lui Platon, Socrate și Kohlberg.⁷ Sau gândirea noastră morală pare să fi fost modelată, acordată și meșteșugită pentru a ne ajuta să urmărim scopuri social-strategice, precum a ne apăra

propria reputație și a-i convinge pe ceilalți să ne susțină, pe noi sau pe ai noștri, în varii dispute? Dacă înclinați spre acest punct de vedere, atunci sunteți glauconian.

Toți suntem politicieni intuitivi

Dacă vedeți o sută de insecte muncind împreună cu un scop comun, atunci cu siguranță sunt înrudite. Dar dacă vedeți o sută de oameni muncind pe un șantier sau mărșăluind la război, ați fi surprinși dacă ați afla că toți aparțin unei mari familii. Oamenii sunt campioni incontestabili ai cooperării dincolo de gradele de rudenie și, în mare parte, facem acest lucru creând sisteme de răspundere formală și informală. Ne pricepem tare bine să-i facem pe alții să răspundă pentru faptele lor și ne este foarte ușor să navigăm într-o lume în care ceilalți ne fac răspunzători pentru faptele noastre.

Phil Tetlock, cercetător de seamă în studiul responsabilității, o definește ca fiind „presupunerea explicită că cineva va trebui să-și justifice principiile, sentimentele sau acțiunile în fața altora“, împreună cu presupunerea că oamenii ne vor recompensa sau ne vor pedepsi pe baza felului în care ne justificăm.⁸ Atunci când nimeni nu poate fi tras la răspundere, când delăsătorii și șmecherii scapă nepedepsiți, totul se destramă. (Ardoarea cu care sunt pedepsiți delăsătorii și șarlatanii va fi descrisă în capitolele ulterioare, ca o diferență importantă între liberali și conservatori.)

Tetlock propune o metaforă utilă pentru a înțelege felul în care se comportă oamenii prinși în desigurul responsabilităților care stau la baza societăților umane: ne comportăm ca niște *politicieni intuitivi*, încercând să păstrăm o identitate morală plăcută în fața numeroșilor noștri alegători. Raționaliștii, precum Kohlberg și Turiel, îi înfățișau pe copii ca pe niște mici oameni de știință care folosesc logica și experimentarea pentru

a descoperi singuri adevărul. Atunci când privim eforturile copiilor de a înțelege lumea înconjurătoare, metafora aceasta se potrivește; copiii chiar formulează și testează ipoteze care se apropie treptat de adevăr.⁹ Însă, conform spuselor lui Tetlock, lucrurile stau altfel în lumea socială. Aceasta este glauconiană.¹⁰ Aparența este deseori mult mai importantă decât realitatea.

În cercetările lui Tetlock, subiecților li se cere să rezolve probleme și să ia decizii.¹¹ De exemplu, li se dau informații despre o speță legală și apoi li se cere să deducă vinovăția sau nevinovăția. Unora li se spune că vor trebui să-și justifice deciziile în fața altcuiva. Alți subiecți știu că nu trebuie să răspundă în fața nimănui. Tetlock a descoperit că, atunci când li se dă libertatea, oamenii manifestă obișnuita gamă de greșeli, lene și încredere în instinct care s-a demonstrat în numeroasele cercetări privind procesul decizional.¹² Însă, atunci când știu dinainte că vor trebui să dea socoteală, oamenii gândesc mult mai sistematic și autocritic, având o tendință scăzută de a ajunge la concluzii pripite și șanse mai mari de a-și revizui părerile în fața dovezilor.

Ei bine, ar putea fi o veste bună pentru raționaliști – poate că reușim să gândim mai atent atunci când credem că acel lucru contează? Nu prea. Tetlock a descoperit două feluri diferite de judecată atentă. *Gândirea explorativă* este „o cântărire echilibrată a punctelor de vedere diferite“. *Gândirea confirmativă* este „o încercare unilaterală de a raționaliza un anumit punct de vedere“¹³. Răspunderea amplifică gândirea explorativă doar atunci când sunt îndeplinite trei condiții: (1) cei care iau decizii află, înainte de a emite o părere, că vor răspunde în fața unui public, (2) părerile publicului sunt necunoscute și (3) ei cred că publicul este bine informat și interesat de corectitudine.

Atunci când se aplică toate cele trei condiții, oamenii încearcă din răputeri să afle adevărul, pentru că asta este ceea ce

vrea publicul să audă. Însă, în restul timpului – adică aproape tot timpul –, presiunea responsabilității pur și simplu amplifică gândirea confirmativă. Oamenii încearcă mai abiter să *pară* decât să *fie* corecți. Tetlock rezumă acest lucru astfel:

O funcție centrală a gândirii este de a ne asigura că acționăm într-un fel *care poate fi justificat sau scuzat în mod elocvent în fața altora*. Într-adevăr, cântărirea atentă a motivelor pentru care facem anumite alegeri poate fi atât de predominantă, încât unii nu numai că încearcă să găsească motive convingătoare pentru a face o alegere atunci când trebuie s-o justifice în fața altora, ci *caută motive pentru a se convinge pe sine* că au făcut alegerea „potrivită”.¹⁴

Tetlock trage astfel concluzia că gândirea conștientă se efectuează în general cu scopul de a convinge, nu acela de a descoperi. Cercetătorul adaugă totuși că, în același timp, încercăm să ne convingem pe noi înșine. Dorim să credem lucrurile pe care urmează să le spunem altora. În continuarea acestui capitol, voi trece în revistă cinci abordări științifice experimentale care susțin spusele lui Tetlock și pe cele ale lui Glaucon. Gândirea noastră morală este mai degrabă ca un politician care caută voturi decât ca un cercetător care caută adevărul.

1. *Suntem obsedați de sondaje*

Ed Koch, impulsivul primar al New Yorkului în anii '80, era celebru pentru felul în care-și întâmpina alegătorii cu întrebarea: „Cum mă mai descurc?” Întrebarea era o inversare amuzantă a obișnuitului „Ce mai faci?”, însă transmitea îngrijorarea cronică a aleșilor. Puțini dintre noi dorim să candidăm la vreo funcție publică, însă majoritatea oamenilor pe care-i întâlnim aparțin uneia sau mai multor circumscripții electorale pe care vrem să le câștigăm de partea noastră. Cercetările asupra respectului de sine arată că punem întrebarea lui Koch în fiecare zi, în mod inconștient, oricui ne iese în cale.

De un secol, psihologii scriu despre nevoia de a avea o părere bună despre sine. Însă Mark Leary, cercetător de seamă al conștiinței de sine, credea că, din punct de vedere evolutiv, n-ar trebui să existe o nevoie acută de respect față de sine.¹⁵ Supraviețuirea strămoșilor noștri a depins timp de milioane de ani de capacitatea de a fi incluși și de a câștiga încrederea micilor colectivități, astfel încât, dacă putem vorbi de o tendință innăscută aici, ar trebui să fie aceea de a-i face pe *alții* să aibă o părere bună despre noi. Bazându-se pe concluziile cercetărilor sale, Leary a afirmat că respectul de sine este un fel de manometru intern, un „sociometru” care măsoară constant valoarea individului în relație cu un altul. Atunci când acul sociometrului coboară, se declanșează o alarmă și comportamentul ne este schimbat.

În timp ce elabora teoria sociometrului în anii '90, Leary a tot întâlnit persoane care negau faptul că erau afectate de ceea ce credeau alții despre ele. Există oare oameni care sunt ghidați de propria busolă?

Leary s-a hotărât să-i pună la încercare pe acești nonconformiști autoprocamați. Mai întâi, a adunat un număr mare de studenți și i-a rugat să-și evalueze respectul de sine și cât de mult depindea acesta de părerea altora. I-a ales apoi pe cei câțiva care – la fiecare întrebare – au răspuns că nu erau deloc afectați de opiniile altora și i-a invitat în laboratorul său câteva săptămâni mai târziu. Pentru a face o comparație, Leary i-a invitat și pe cei care susținuseră în mod constant că *sunt* puternic afectați de ceea ce cred alții despre ei. Și astfel a început testul.

Fiecare dintre subiecți a trebuit să stea singur într-o cameră și să vorbească despre sine timp de cinci minute, în fața unui microfon. La sfârșitul fiecărui minut, subiectul vedea un număr apărând brusc pe un ecran din fața sa. Acel număr indica măsura în care cineva care asculta din altă cameră dorea să interacționeze cu subiectul în următoarea parte a experimentului.

Scara varia de la 1 la 7 (7 fiind gradul cel mai ridicat), și vă puteți imagina cam ce simțea cel care vedea numerele scăzând în timp ce vorbea: 4... 3... 2... 3... 2.

Leary aranjase, de fapt, evaluările. Le-a dat unora note în scădere, în timp ce alții primeau aprecieri în creștere: 4... 5... 6... 5... 6. Bineînțeles, este mai plăcut să vezi cum crește aprecierea, însă vederea oricărui set de numere (aparent dat de o persoană complet necunoscută) ți-ar schimba oare părerea despre ceea ce crezi despre tine, despre meritele și valoarea propriei persoane?

După cum era de așteptat, cei care recunoscuseră că le pasă de părerea celorlalți au reacționat puternic la vederea numerelor. Respectul de sine s-a prăbușit. Însă și nonconformiștii autoproclamați au suferit șocuri asemănătoare. Se ghidau după propria busolă, însă nu știau că aceasta nu se orienta către nord, ci după părerea celorlalți. S-a demonstrat exact ceea ce spusese Glaucon.

Concluzia lui Leary a fost aceea că „sociometrul funcționează la nivel inconștient și involuntar, scanând mediul social în căutarea oricărui indiciu că propria valoare relațională este scăzută sau în scădere”¹⁶. Sociometrul face parte din elefant. A părea preocupat de părerea altora ne face să părem slabi, așa că (întocmai ca politicienii) nu recunoaștem că ne pasă de sondajele de opinie publică. Adevărul este însă că ne pasă foarte mult de ceea ce cred alții despre noi. Singurii oameni cărora le lipsește sociometrul sunt psihopații.¹⁷

2. *Propriul nostru secretar de presă justifică automat totul*

Dacă doriți să vedeți cum acționează gândirea *post hoc*, uitați-vă la felul în care răspunde secretarul de presă al președintelui sau al prim-ministrului la întrebările jurnaliștilor. Oricât ar fi de proaste deciziile politice, secretarul va găsi un mod de a le lauda sau de a le apăra. Jurnaliștii atacă apoi afirmațiile,

aducând în sprijin spusele anterioare ale politicianului sau chiar ale secretarului de presă, care contrazic noile informații. Veți fi uneori martorii unei pauze stânjenitoare, timp în care secretarul caută cuvintele potrivite, însă nu veți auzi niciodată: „Da, aveți dreptate! Poate că ar trebui să reformulăm această politică.”

Secretarii de presă nu spun asta pentru că nu au puterea de a lua decizii sau de a le revizui. Li se spune care este politica, iar treaba lor este să găsească dovezi și argumente care să justifice această politică în fața publicului. Iar asta este una dintre sarcinile cele mai importante ale călărețului: să fie secretarul de presă permanent al elefantului.

În 1960, Peter Wason (creatorul testului cu 4 cărți din capitolul 2) și-a publicat raportul privind „problema 2-4-6”¹⁸. Acesta le-a arătat subiecților o serie de trei numere și le-a spus că trioul este conform unei reguli. Subiecții trebuiau să ghicească regula, generând alte grupuri de trei cifre și întrebându-l pe cercetător dacă noua serie se conforma aceleiași reguli. Atunci când erau siguri că au ghicit regula, trebuiau să o comunice cercetătorului.

Să presupunem că subiectul vede prima dată seria 2-4-6. Ca răspuns, acesta generează apoi seria:

- 4-6-8?
- Da, spune cercetătorul.
- Dar 120-122-124?
- Da.

Pentru majoritatea oamenilor, părea evident că regula erau numerele pare consecutive. Însă cercetătorul le-a spus că nu aceasta este regula corectă, așa că subiecții au testat alte reguli:

- 3-5-7?
- Da.
- Dar 35-37-39?
- Da.

— Bine, atunci regula este orice număr din doi în doi?

— Nu.

Subiecților li s-a părut ușor să genereze ipoteze noi legate de regulă, uneori chiar foarte complexe. Cu toate acestea, aproape nici unul nu și-a testat ipotezele oferind serii care *nu erau conforme cu propria lor ipoteză*. De exemplu, propunând 2–4–5 (da) și 2–4–3 (nu), i-ar fi ajutat pe alții să descopere adevărata regulă: orice serie de numere în ordine ascendentă.

Wason a numit acest fenomen *biasul de confirmare*, adică tendința de a căuta și de a interpreta noi dovezi în așa fel încât să confirme ceea ce credem deja. Oamenii se pricep destul de bine să critice afirmațiile făcute de *alții*, dar dacă este părerea *ta*, atunci îți aparține – aproape ca un copil – și vrei s-o aperi, nu s-o pui la îndoială și să riști s-o pierzi.¹⁹

Deanna Kuhn, cercetător de renume al gândirii cotidiene, a găsit dovezi în sprijinul acestui bias de confirmare chiar și atunci când oamenii sunt puși în fața unei probleme care le condiționează supraviețuirea: cunoașterea alimentelor care ne fac rău. Pentru a testa această ipoteză în laborator, Kuhn a creat o serie de opt cartonașe, pe fiecare fiind desenată imaginea unui copil care mănca ceva – tort de ciocolată sau tort de morcovi, de exemplu – și apoi ce se întâmplă cu acel copil după: fie zâmbește, fie se încruntă și pare bolnav. Fiecare cartonaș a fost arătat pe rând subiecților, fie ei copii sau adulți, după care au fost rugați să spună dacă „dovezile“ (cele 8 cartonașe) sugerau că acele feluri de mâncare le fac rău copiilor.

Atât copiii, cât și adulții începeau de obicei cu o intuiție – în acest caz, faptul că tortul de ciocolată este cel mai probabil de vină. Deseori încheiau spunând că dovezile le dau dreptate. Chiar și atunci când cartonașele arătau o asociere mai puternică între tortul de morcovi și senzația de rău, subiecții continuau să indice cartonașele cu personaje bolnave, amatoare de tort de ciocolată, în sprijinul teoriei lor, ignorând numărul mai mare

de cartonașe care incriminau tortul de morcovi. După cum afirmă Kuhn, oamenii par să-și spună: „Iată niște dovezi care îmi confirmă teoria și, prin urmare, teoria mea este corectă.“²⁰

Acesta este genul de gândire deficitară care ar putea fi corectată prin educație, nu? Ei bine, analizați și cercetările lui David Perkins²¹, un alt eminent specialist în domeniul gândirii. Acesta a adunat în laborator subiecți de diverse vârste și cu niveluri de educație variate și i-a rugat să se gândească la anumite probleme sociale, precum probabilitatea ca școlile să-și îmbunătățească procesul de predare și de învățare dacă ar primi mai mulți bani. I-a rugat mai întâi pe subiecți să-și scrie concluzia inițială. Apoi i-a rugat să se gândească la problema în cauză și să scrie toate motivele pe care și le-ar putea imagina – de o parte și de cealaltă – care au fost relevante în luarea deciziei finale. După ce au încheiat, Perkins a notat fiecare motiv găsit de subiecți, împărțindu-le în argumente „de partea mea“ sau „de partea celuilalt“.

După cum era de așteptat, cei chestionați au găsit cu mult mai multe argumente „de partea mea“ decât „de partea celuilalt“. De asemenea, la fel de previzibil, cu cât nivelul de educație al unui subiect era mai ridicat, cu atât găsea mai multe motive. Însă, atunci când Perkins a comparat elevii, studenții sau masteranzii din ultimii ani de liceu, colegiu sau facultate cu cei din primul an la aceleași instituții, nu a descoperit vreo îmbunătățire în vreuna dintre ele. De fapt, elevii de liceu care oferă mai multe argumente sunt cei care au șanse mai mari să ajungă la colegiu, iar studenții de colegiu care oferă multe argumente sunt cei care au șanse mai mari să-și continue studiile la universitate. Școlile nu-i *învață* pe oameni să gândească profund; ele *selectează* candidații cu un IQ mai mare, iar persoanele cu un IQ mai mare sunt capabile să ofere mai multe motive.

Rezultatele cercetării devin și mai îngrijorătoare. Perkins a descoperit că IQ-ul era de departe cel mai bun indicator al felului în care oamenii argumentează, însă acesta indică *doar numă-*

rul de argumente „de partea mea“. Oamenii inteligenți sunt buni avocați și secretari de presă, dar nu sunt mai buni decât alții în a găsi motive pentru partea cealaltă. Perkins a ajuns la concluzia că „oamenii își investesc inteligența mai degrabă în sprijinirea propriei cauze, nu în analizarea mai în profunzime și mai echilibrată a problemei în întregime“²².

Cercetările privind gândirea cotidiană nu le oferă mari speranțe susținătorilor raționalismului moral. În studiile pe care le-am descris, nu este în joc interesul personal. Atunci când îi întrebi de un șir de numere, prăjituri și boli sau finanțarea școlilor, oamenii au reacții rapide, automate și intuitive. O parte pare puțin mai atractivă decât cealaltă. Elefantul se înclină, cât de puțin, iar călărețul se apucă imediat de treabă, căutând dovezi care să-i vină în sprijin – și reușește de fiecare dată.

Astfel se ocupă secretarul de presă de problemele neimportante, unde nu există nici un motiv pentru a apăra vreuna dintre părți. Dacă gândirea este mai degrabă confirmativă și nu explorativă în aceste cazuri ușurele și neinteresante, atunci care sunt șansele ca oamenii să gândească într-un mod deschis și explorativ când, din pricina intereselor personale, a identității sociale și a emoțiilor puternice, își doresc sau *trebuie* să ajungă la o concluzie prestabilită?

3. *Mințim, trișăm și justificăm atât de bine, încât chiar credem că suntem cinstiți*

Membrii Parlamentului din Marea Britanie au putut mult timp să pună pe seama contribuabililor cheltuielile justificate rezultate din întreținerea unei a doua locuințe, dat fiind că trebuie să petreacă destul timp în capitală, dar și în circumscripțiile proprii. Însă politicienii au profitat de acest privilegiu, considerându-l ca un cec în alb, de vreme ce biroul responsabil cu cheltuielile justificate aproba orice cerere. Și, din cauză că

aceste cheltuieli erau ascunse de ochii publicului, membrii parlamentului aveau impresia că poartă inelul lui Gyges – până când un ziar a tipărit o copie a acelor cereri de decontare în 2009.²³

Așa cum prezisese Glaucon, se comportaseră abominabil. Mulți parlamentari au declarat că a doua casă era cea care avea nevoie de cele mai mari și mai luxoase îmbunătățiri (inclusiv dragarea șanțurilor cu apă). După încheierea renovărilor, ei își treceau apoi reședința principală drept reședință secundară și o renovau și pe aceasta, reușind uneori să vândă casa renovată cu un profit uriaș.

Realizatorii de pamflete televizate sunt recunoscători pentru nesfârșitul șir de scandaluri politice din Londra sau din Washington sau alte centre de putere. Dar noi, ceilalți, suntem oare mai buni decât liderii noștri? Sau ar trebui să vedem mai întâi bârna din propriii ochi?

Numeroși psihologi au cercetat efectele „tăgăduirii plauzibile”. Într-un astfel de studiu, subiecții au efectuat o sarcină și apoi li s-a dat o chitanță și confirmarea verbală a sumei pe care urmează să o încaseze. Dar atunci când s-au dus cu chitanța în altă cameră pentru a-și încasa banii, casierul a greșit o cifră și le-a dat mai mult. Doar 20% dintre participanți au intervenit și au corectat greșeala.²⁴

Însă povestea s-a schimbat când casierul i-a întrebat dacă suma încasată era corectă. În acest caz, 60% au spus nu și au înapoiat banii în plus. Faptul că au fost întrebați direct a eliminat tăgăduirea plauzibilă; era nevoie de o minciună directă pentru a păstra banii. Drept urmare, există o probabilitate de trei ori mai mare ca oamenii să fie onești.

Nu putem prevedea cine va returna banii pe baza felului în care oamenii își măsoară propria onestitate sau a capacității de a concepe un răspuns moral la o dilemă de felul celor folosite de Kohlberg.²⁵ Dacă comportamentul etic ar fi controlat de călăreț, atunci ar exista o mai strânsă corelație între judecata

morală și comportamentul moral al oamenilor. Dar acesta nu deține controlul, așa că nici corelația nu există.

Dan Ariely descrie în cartea sa *Predictably Irrational (Irațional previzibil)* o serie extraordinară de studii în care participanții aveau șansa de a câștiga mai mulți bani dacă susțineau că au rezolvat mai multe probleme de matematică decât făcuseră în realitate. Ariely își rezumă descoperirile reieșite din mai multe variații ale paradigmei astfel:

Atunci când au șansa, mulți oameni onești vor trișa. De fapt, în loc să descoperim că cele câteva mere putrede au echilibrat media, am aflat că *majoritatea oamenilor au trișat*, dar nu foarte mult.²⁶

Oamenii nu au încercat să trișeze în mod exagerat, ci, mai degrabă, atunci când Ariely le-a dat ceva asemănător inelului care te face invizibil al lui Gyges, au trișat până în punctul în care nici ei nu mai găseau o justificare cu ajutorul căreia să-și poată păstra încrederea în propria onestitate.

Concluzia aici este că, în experimentele de laborator în care oamenilor li se acordă invizibilitate, la care se adaugă și tăgăduirea plauzibilă, *majoritatea înșală*. Secretarul de presă (cunoscut și ca *avocatul intern*)²⁷ se pricepe atât de bine să găsească justificări, încât majoritatea acestor trișori pleacă acasă la fel de convinși de propria virtute cum erau înainte de a intra în laborator.

4. Judecata și Google te pot duce oriunde vrei

Când fiul meu, Max, avea trei ani, am descoperit că este alergic la *trebuie*. Când îi spuneam că *trebuie* să se îmbrace ca să mergem la școală (și îi plăcea la nebunie școala), se supăra și se smiorcăia. Cuvântul *trebuie* era ca o cătușă verbală care declanșa în el dorința de a se zbate pentru a se elibera.

Cuvântul *a putea* este însă cu atât mai drăguț: „Te poți îmbrăca, ca să putem merge la școală?” Ca să mă asigur că aceste două cuvinte erau total opuse, am încercat un mic experiment. După cină, într-o seară, i-am spus:

— Max, acum *trebuie* să mănânci înghețată.

— Dar nu vreau!

După patru secunde:

— Max, poți mânca înghețată dacă vrei.

— Vreau!

Diferența dintre *trebuie* și *poți* este esențială pentru a înțelege efectele majore ale interesului personal asupra gândirii. În egală măsură, ajută la înțelegerea multora dintre cele mai stranii convingeri – răpiri de către extraterestri, tratamente medicale neconvenționale și teorii ale conspirației.

Specialistul în psihologie socială Tom Gilovich studiază mecanismele cognitive ale convingerilor stranii. Formularea sa simplă este aceea că, atunci când *vrem* să credem în ceva, ne întrebăm: „Pot să cred în asta?”²⁸ Apoi (după cum au descoperit atât Kuhn, cât și Perkins) căutăm dovezi care susțin acel lucru și, dacă găsim chiar și cea mai neînsemnată pseudodovadă, încetăm să ne mai gândim. Acum avem voie să credem. Avem o justificare, în caz că întreabă cineva.

Pe de altă parte, atunci când *nu* vrem să credem în ceva, ne punem întrebarea: „*Trebuie* să cred în asta?” Apoi căutăm dovezi împotriva și, dacă găsim un singur motiv să ne îndoim de acel lucru, îl putem respinge. Nu avem nevoie decât de o singură cheie pentru a ne elibera din cătușele lui *trebuie*.

Psihologii au acum rafturi întregi pline de cercetări în domeniul „gândirii motivate”²⁹, care demonstrează numeroasele tertipuri pe care le utilizăm pentru a ajunge la concluziile pe care ni le dorim. Atunci când subiecților li se spune că au obținut un punctaj scăzut la un test de inteligență, ei aleg să citească articole în care se critică (nu se susține) validitatea testelor de inteligență.³⁰ Dacă citesc un studiu științific (fictiv) care subliniază legătura dintre consumul de cofeină și cancerul la sân, femeile care sunt amatoare de cafea găsesc mai multe neajunsuri în acel studiu decât bărbații sau femeile care nu beau

foarte multă cafea.³¹ Pete Ditto, de la Irvine, Universitatea din California, le-a spus subiecților să lingă o fâșie de hârtie pentru a se vedea dacă au vreo deficiență gravă de enzime. Acesta a descoperit că oamenii așteaptă mai mult timp ca hârtia să-și schimbe culoarea (ceea ce nu se întâmplă niciodată) atunci când această schimbare este un semn bun, decât dacă schimbarea ar arăta o deficiență, iar cei care obțin o prognoză nedorită găsesc mai multe motive pentru care testul ar putea fi greșit (de exemplu, „Gura mea a fost neobișnuit de uscată astăzi”).³²

Diferența dintre o minte care întreabă „Trebuie să cred?” și una care spune „Pot să cred?” este atât de profundă, încât influențează chiar și percepția vizuală. Subiecții care au crezut că vor obține ceva bun dacă pe ecranul computerului apărea o literă, nu un număr, au fost cei care au văzut mai degrabă litera B și nu numărul 13 în imaginea ambiguă **B**.³³

Dacă oamenii pot literalmente să vadă ceea ce vor să vadă — cu puțină ambiguitate —, ne mai mirăm oare că studiile științifice eșuează adesea în încercarea de a convinge marele public? Oamenii de știință se pricep foarte bine să găsească defecte în studiile care le contrazic propriile păreri, însă uneori se întâmplă ca dovezile să se acumuleze în urma unor studii numeroase până în punctul în care cercetătorii *trebuie* să se răzgândească. Am observat acest lucru la colegii mei (și la mine) de multe ori³⁴, și aceasta face parte din sistemul de răspundere al științelor — pari ridicol dacă te agăți de teorii discreditate. Pentru laici însă nu există studiu pe care trebuie să-l crezi. *Întotdeauna* poți pune la îndoială metodele, poți găsi interpretări alternative ale datelor sau, dacă nimic nu funcționează, te poți îndoi de onestitatea sau ideologia cercetătorilor.

Și acum, când toți avem acces la motoare de căutare de pe propriile telefoane mobile, putem invoca la orice oră din zi și din noapte o echipă de cercetători care să ne susțină convingerile. Orice ai vrea să crezi despre cauzele încălzirii globale sau

dacă un făt poate simți durerea, caută-ți dovezi pe Google. Știința e un bufet suedez, iar Google te va duce la studiul care ți se potrivește.

5. *Putem crede aproape orice dacă este de partea noastră*

Numeroși specialiști în științe politice obișnuiau să creadă că oamenii votează în mod egoist, alegând candidatul sau platforma care le va aduce cele mai multe avantaje. Însă, după decenii de studii dedicate opiniei publice, s-a demonstrat că interesul personal nu reflectă întotdeauna și preferințele politice. Părinții copiilor din școlile publice nu susțin mai mult decât alții o mai mare finanțare de către guvern a acestor școli; tinerii apți pentru recrutare nu se opun conflictelor militare mai mult decât cei care au depășit vârsta pentru a fi recrutați; iar cei care nu au asigurare de sănătate nu vor susține mai mult asigurarea de stat decât cei care au deja o astfel de acoperire.³⁵

Oamenilor le pasă mai degrabă de *grupurile* lor, fie că e vorba de cele rasiale, regionale, religioase sau politice. Don Kinder, specialist în științe politice, rezumă concluziile la care a ajuns astfel: „Când este vorba de lucruri ce privesc opinia publică, cetățenii nu se întreabă «Dar mie ce-mi iese?», ci mai degrabă «Dar grupului meu ce-i iese?».”³⁶ Opiniile politice funcționează ca niște „insigne de apartenență socială”³⁷. Acestea se aseamănă cu autocolantele pe care și le pun unii pe mașină, atrăgând atenția asupra cauzelor politice, universităților și echipelor sportive pe care le susțin. Politica noastră nu este una egoistă, ci de grup.

Dacă oamenii văd ce vor în figura **B**, atunci imaginați-vă cam cât de multe pot să-și imagineze partizanii în legătură cu diversele fapte existente în lumea socială.³⁸ Există numeroase studii care au documentat efectul de „polarizare a atitudinii” care se petrece atunci când dai o singură informație unor oameni

cu aplecări politice diferite. Ruptura dintre liberali și conservatori se adâncește atunci când citesc studii despre pedeapsa capitală care ar putea stopa infracționalitatea, sau când evaluează calitatea argumentelor aduse de candidați în timpul dezbaterilor din campaniile electorale pentru președinție, sau când analizează argumentele privind egalitatea de șanse sau controlul armelor.³⁹

În anul 2004, chiar în mijlocul alegerilor prezidențiale din Statele Unite, Drew Westen a folosit imagistica prin rezonanță magnetică funcțională (fMRI) pentru a surprinde în acțiune creierile partizanilor.⁴⁰ El a recrutat cincisprezece democrați convinși și cincisprezece republicani de neștrămutat și i-a trecut pe rând prin scanner, prezentându-le optsprezece seturi de imagini. Prima imagine din fiecare set arăta fie o afirmație a președintelui George W. Bush, fie una a adversarului său democrat, John Kerry. De exemplu, subiecții au văzut un citat din laudele aduse în 2000 de președintele Bush la adresa lui Ken Lay, directorul companiei Enron, care s-a prăbușit ulterior atunci când au ieșit la iveală uriașele fraude comise.

Îl iubesc pe omul ăsta. [...] Când voi fi președinte, am de gând să conduc guvernul așa cum un director conduce o țară. Ken Lay și Enron sunt un model pentru felul în care voi face acest lucru.

Apoi subiecții au văzut o imagine cu o acțiune întreprinsă mai târziu și care părea să contrazică afirmația anterioară:

Domnul Bush evită să vorbească despre Ken Lay și, atunci când este întrebat, exprimă dezaprobare la adresa Enron.

În acest moment, republicanii s-au agitat. Însă Westen le-a arătat imediat după aceea o altă imagine care lărgea contextul și ameliora situația contradictorie:

Cei care îl cunosc pe președinte spun că acesta se simte trădat de Ken Lay și că a fost cu adevărat șocat să afle că cei din conducerea Enron erau corupți.

Un alt set de imagini îl surprindeau pe John Kerry într-o situație contradictorie care apoi se ameliorează. Altfel spus, Westen a creat situații în care partizanii se simțeau temporar amenințați de aparenta ipocrizie a candidatului lor. În același timp, nu simțeau nici un fel de amenințare – ci chiar plăcere – atunci când omul celuilalt partid părea să se fi împotmolit.

Westen de fapt asmuțea două modele ale minții unul împotriva celuilalt. S-ar fi manifestat oare modelul dual al lui Jefferson, în care capul (zonele gândirii din creier) procesează informații privind unele contradicții în mod egal pentru fiecare țintă și apoi este nimicit de reacția mai puternică a inimii (zonele emotive)? Sau mintea partizanilor funcționează așa cum a spus Hume, cu procesele emoționale și intuitive în prim-plan și apelând la rațiune doar atunci când este nevoie ca aceasta să justifice o concluzie dorită?

Datele au demonstrat fără îndoială teoria lui Hume. Informațiile neplăcute (ipocrizia propriilor candidați) activau imediat o rețea de zone cerebrale legate de emoții – zone asociate cu emoțiile negative și reacțiile la pedeapsă.⁴¹ Cătușele (lui „Trebuie să cred?”) le cauzau dureri.

Se știe că unele dintre aceste zone joacă un rol în gândire, însă nu s-a înregistrat vreo activitate crescută în cortexul prefrontal dorsolateral. Această zonă este cea în care se efectuează gândirea la rece.⁴² Partizanii gândeau ceva, însă nu genul de cumpănire sau calculare obiectivă pentru care este cunoscută acea zonă cerebrală.⁴³

Odată ce Westen i-a eliberat de sub amenințare, striatumul ventral a început să vibreze – acesta fiind unul dintre centrii majori de recompensare ale creierului. Creierele tuturor animalelor sunt astfel concepute încât să creeze senzații de plăcere atunci când animalul face ceva important pentru supraviețuirea sa, aceste senzații de bine fiind create prin micile pulsații ale dopaminei în striatumul ventral (și în alte câteva zone). Heroina

și cocaina dau dependență pentru că ele declanșează în mod artificial aceste eliberări de dopamină. Șobolanii care pot apăsa un buton pentru a-și stimula electric centrul de recompensare vor continua să apese până se vor prăbuși, răpuși de foame.⁴⁴

Westen a descoperit că partizanii care se eliberau din cătușe (gândindu-se la ultima imagine, care le restabilește încrederea în propriul candidat) aveau parte de un asemenea impuls de dopamină. Și, dacă acest lucru este adevărat, atunci s-ar explica de ce partizanii radicali sunt atât de încăpățânați, de obtuși și de neclintii în credințe care adesea par bizare sau paranoice. Exact ca acei șobolani care apasă în continuare butonul, partizanii sunt pur și simplu incapabili să nu mai creadă în lucruri ciudate. Creierul lor partizan a fost recompensat de nenumărate ori, fiind capabil să se contorsioneze în așa fel încât să evite principiile nedorite. Fanatismul acesta poate crea o adevărată dependență.

Iluzia raționalistă

A treia ediție a dicționarului internațional *Webster* definește *iluzia* ca fiind o „concepție falsă și o credință neclintită în ceva ce nu există în realitate și care nu poate fi schimbată în mod rațional”⁴⁵. Ca intuiționist, aș spune că venerarea rațiunii este în sine una dintre cele mai longevive iluzii din istoria occidentală: iluzia raționalistă. Aceasta este ideea că rațiunea e cel mai nobil atribut al nostru, o calitate care ne apropie de zei (pentru Platon) sau care ne duce dincolo de „iluzia” credinței în zei (pentru Noii Atei).⁴⁶ Iluzia raționalistă nu este doar o afirmație privind natura umană. Prin ea se pretinde și că breasla raționaliștilor (filozofi sau oameni de știință) ar trebui să aibă mai multă putere, și de obicei este însoțită și de un program utopic de creștere a unor copii mai raționali.⁴⁷

De la Platon și până la Kant și Kohlberg, numeroși raționaliști au afirmat că abilitatea de a raționa corect în ceea ce privește

problemele etice *determină* un comportament adecvat. Ei cred că rațiunea este calea aleasă către adevărul moral și că, cel mai probabil, cei care gândesc bine sunt și cei care vor acționa moral.

Însă, dacă lucrurile ar sta astfel, atunci filozofii morali – care se gândesc toată ziua la principiile etice – ar trebui să fie mai plini de virtuți decât ceilalți oameni. Dar sunt? Filozoful Eric Schwitzgebel a încercat să afle. Acesta a folosit diverse sondaje și alte metode mai puțin obișnuite pentru a afla cât de filantropi sunt filozofii morali, cât de des votează, își sună mamele, donează sânge, donează organe, strâng după ei la conferințele de filozofie și răspund la e-mailurile presupuse a fi de la studenți.⁴⁸ A descoperit astfel că filozofii morali nu sunt prin nimic mai buni decât alți filozofi sau profesori din alte domenii din nici unul dintre punctele de vedere enumerate mai sus.

Schwitzgebel a căutat apoi chiar și prin listele celor care întârziaseră să înapoieze cărțile la zeci de biblioteci, aflând astfel că tratatele universitare de etică, pe care le împrumută cel mai adesea cei interesați de acest domeniu, se întâmplă să fie furate sau să nu mai fie vreodată returnate mai des decât cărțile din alte ramuri ale filozofiei.⁴⁹ Altfel spus, cunoașterea profundă a rațiunii morale nu pare să îmbunătățească și comportamentul moral, ba chiar l-ar putea înrăutăți (făcându-l pe călăreț poate mult mai abil în fabricarea justificărilor *post hoc*). Schwitzgebel încă nu a găsit nici o latură a vieții în care filozofii morali se comportă mai bine decât alți filozofi.

Oricine prețuiește adevărul ar trebui să nu mai idolatrizeze rațiunea. Trebuie să analizăm cu mare atenție faptele și să nu dăm rațiunii mai multă greutate decât are de fapt. Specialiștii în științe cognitive, francezii Hugo Mercier și Dan Sperber, au trecut recent în revistă numeroasele cercetări despre judecata motivată (din psihologia socială) și confuziile și erorile de raționare (din psihologia cognitivă). Ei au ajuns la concluzia că o

mare parte a rezultatelor destul de bizare și de descurajatoare ale cercetărilor sunt cât se poate de normale, odată ce accepți faptul că rațiunea a evoluat nu pentru a ne ajuta să găsim adevărul, ci pentru a ne facilita implicarea în discuții, abilitatea de convingere și de manipulare în contextul discuțiilor cu ceilalți. După cum spun aceștia, „interlocutorii abili [...] nu urmăresc adevărul, ci caută argumente care să le susțină propriul punct de vedere”⁵⁰. Tocmai de aceea, biasul de confirmare este atât de puternic și atât de greu de combătut. Cât de greu poate fi să-ți convingi studenții să privească și cealaltă parte, să caute dovezi care le infirmă propriul punct de vedere? Este, de fapt, chiar foarte greu, și nimeni nu a găsit vreo metodă de a face acest lucru.⁵¹ Este atât de greu pentru că biasul de confirmare reprezintă o caracteristică inerentă (a unei minți logice), nu o eroare care poate fi corectată (într-o minte platonice).

Eu nu spun că ar trebui să nu mai gândim și să ne ghidăm doar după instincte. Instinctele ne ghidează uneori mai bine decât rațiunea atunci când ne alegem produsele pe care să le cumpărăm sau când emitem judecăți interpersonale⁵², însă pot fi deseori dezastruoase în ceea ce privește politicile publice, știința și legile.⁵³ Ce vreau să spun de fapt este că trebuie să fim precauți cu abilitatea oricărui *individ* de a raționa. Trebuie să privim fiecare persoană ca fiind limitată, precum un neuron. Un neuron se pricepe la un lucru: să perceapă influxul nervos care ajunge la dendrite și să „decidă” să trimită un puls prin axon. Un neuron, singur, nu e prea deștept. Însă, dacă așezi mai mulți neuroni în ordinea corectă, construiești un creier; obții un sistem emergent care este mult mai inteligent și mai flexibil decât un neuron solitar.

În același fel, fiecare raționalist individual se pricepe la un singur lucru: să găsească dovezi care să susțină punctul de vedere pe care îl are deja, de obicei din motive intuitive. N-ar trebui să

ne așteptăm ca indivizii să emită judecăți bune, lipsite de prejudecăți sau imparțiale, mai ales când la mijloc se află interesul personal sau reputația respectivei persoane. Însă, dacă îi aduni pe oameni în maniera potrivită, astfel încât unii să-și folosească judecata pentru a invalida afirmațiile altora, iar toți acei indivizi se simt uniți printr-un țel sau o soartă comună care le permite să interacționeze în mod civilizat, poți crea un grup capabil să emită raționamente bune create ca parte a unui sistem social. Tocmai de aceea este important să avem diversitate intelectuală și ideologică într-un grup sau o instituție al cărei obiectiv este să descopere adevărul (cum ar fi, de exemplu, un serviciu de informații sau o comunitate academică) sau să creeze politici publice viabile (precum o comisie legislativă sau un consiliu consultativ).

Și, dacă scopul este acela de a genera un *comportament* bun și nu doar o judecată bună, atunci este și mai important să respingem raționalismul și să acceptăm intuiționismul. Nimeni nu va inventa un curs de etică la finalul căruia oamenii vor începe să se comporte în mod etic. Cursurile sunt pentru călăreți, iar călăreții nu vor face decât să folosească noile cunoștințe dobândite pentru a-i servi și mai bine pe elefanți. Dacă vrei ca oamenii să se comporte mai bine din punct de vedere moral, există două modalități. Poți schimba elefantul, lucru care ar lua destul de mult timp și e cam greu de făcut. Sau, citând o idee din cartea *Switch* a lui Chip Heath și Dan Heath,⁵⁴ poți schimba calea pe care merg elefantul și călărețul. Poți interveni cu mici și imperceptibile schimbări în peisaj, producând însă schimbări majore în comportamentul moral.⁵⁵ Îl poți angaja consilier pe Glaucon și-l poți întreba cum se creează instituții în care oamenii normali, preocupați de propriile reputații, se vor comporta mai bine din punct de vedere moral.

Pe scurt

Primul principiu al filozofiei morale este acela că *Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. Pentru a demonstra funcțiile strategice ale judecății morale, am rezumat cinci domenii de cercetare care demonstrează că gândirea morală se aseamănă mai degrabă cu un politician în căutare de voturi, nu cu un savant aflat în căutarea adevărului.

- Suntem preocupați obsesiv de ceea ce gândesc alții despre noi, deși mare parte din aceste temeri sunt inconștiente și imperceptibile.
- Gândirea conștientă funcționează ca un secretar de presă care justifică în mod automat orice punct de vedere adoptat de președinte.
- Cu ajutorul secretarului de presă, putem minți și înșela adesea, după care ascundem faptele atât de bine, încât ajungem să credem propriile minciuni.
- Rațiunea ne poate duce la aproape orice concluzie dorim, pentru că ne întrebăm „Pot să cred?“, atunci când vrem să credem ceva, și „Trebuie să cred?“, atunci când nu vrem. Răspunsul este aproape întotdeauna *da* la prima întrebare, și *nu* la a doua.
- În chestiuni legate de politică și de morală, avem adesea un comportament de grup, nu unul egocentric. Ne punem în mișcare rațiunea pentru a ne sprijini propria echipă și pentru a face dovada atașamentului față de aceasta.

Am încheiat cu avertismentul că încrederea totală acordată rațiunii, întâlnită uneori în cercurile filozofice și științifice, este o iluzie. Este un exemplu de credință în ceva ce nu există. Am îndemnat însă la o abordare intuiționistă a moralei și a educației morale, una care nu se bazează atât de mult pe abilitățile indivizilor, ci ține mai degrabă cont de circumstanțele și sistemele sociale care îi ajută pe oameni să gândească și să se comporte într-un mod adecvat.

Am încercat să argumentez ideea că abilitățile noastre morale pot fi cel mai bine descrise dintr-o perspectivă intuiționistă.

Nu pretind că am cercetat problema din toate punctele de vedere și nici că am adus dovezi de necontestat. Puterea de neînvinș a biasului de confirmare îi va face pe cei care nu sunt de acord cu mine să găsească imediat contraargumente. În cele din urmă, dacă comunitatea științifică funcționează așa cum trebuie, adevărul va ieși la lumină, dibuit de un număr foarte mare de minți limitate și imperfecte.

Aici se încheie Partea întâi a acestei cărți, în care am discutat primul principiu al psihologiei morale: *Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. În explicarea acestui principiu, am folosit metafora minții ca un călăreț (rațiunea) pe un elefant (intuiția) și am afirmat că menirea călărețului este aceea de a-l servi pe elefant. Rațiunea contează, pentru că uneori raționamentele chiar îi pot influența pe ceilalți, însă adevărata greutate în psihologia morală o au intuițiile. În Partea a doua voi preciza mai exact care sunt acele intuiții și de unde provin. Voi face o hartă a spațiului moral și voi arăta de ce această hartă este de obicei mai utilă pentru politicienii conservatori decât pentru cei liberali.

PARTEA A DOUA

Moralitatea înseamnă mai mult decât
vătămare și corectitudine

Metafora centrală

*Mintea moralistă este ca o limbă
cu șase gusturi de bază*

Dincolo de moralitatea WEIRD

Mi-am dat doctoratul la McDonald's. Ei, parțial măcar, având în vedere câte ore am stat în fața unui astfel de restaurant în West Philadelphia, încercând să abordez persoane adulte din clasa muncitoare cu care să vorbesc în timp ce-mi făceam cercetările pentru disertație. Când erau unii de acord, ne așezam pe terasa restaurantului și îi întrebam ce părere aveau despre familia care-și mâncase câinele, despre femeia care folosisse steagul SUA drept cârpă și toate celelalte cazuri. Pe măsură ce discuția avansa, am avut parte de priviri destul de ciudate, dar și de zâmbete – mai ales atunci când le povesteam despre tipul cu puiul congelat. Mă așteptam la asta, pentru că scrisesem povestirile pentru a-i surprinde și chiar a-i șoca pe oameni.

Nu m-am așteptat însă ca participanții la studiu să fie uneori dezorientați atunci când îi rugam să se justifice. De fiecare dată când cineva spunea că persoanele din povestire greșiseră, eu întrebam: „Îmi puteți spune de ce au greșit?” Atunci când îi interviewasem pe studenții din campusul universității cu o lună în urmă, întrebarea aceasta nu-i împiedicase să formuleze justificări morale. Însă, la câteva străzi mai spre vest, aceeași întrebare a provocat adesea pauze lungi și priviri neîncredătoare. Acele pauze și priviri păreau să spună: *Adică nu știi de ce e greșit să faci asta cu un pui? Chiar trebuie să-ți explic? De pe ce planetă vii?*

Da, subiecții aveau dreptate să mă privească neîncredători, chiar eram un ciudat. Veneam dintr-o lume morală stranie și diferită – Universitatea din Pennsylvania. Studenții de aici erau

cei mai neobișnuiți dintre toate cele douăsprezece grupuri cuprinse în cercetarea mea. Erau singulari prin neclintita lor credință în „principiul vătămării“ pe care îl avansase John Stuart Mill în 1859: „Unicul țel în care puterea se poate exercita în mod legitim asupra oricărui membru al societății civilizate, împotriva voinței sale, este acela de a împiedica vătămarea altora.“¹ După cum spunea un student de la Pennsylvania: „E puiul lui, el îl mănâncă, nimeni nu are de suferit.“

La fel ca subiecții din celelalte 11 grupuri, studenții de la Universitatea din Pennsylvania erau dispuși să admită că ar fi deranjați de încălcarea tabuurilor, însă au fost *singurul* grup care a trecut adesea peste dezgust și a spus că o faptă care îi deranja era totuși permisibilă din punct de vedere moral. Au reprezentat și singurul grup în care majoritatea (73%) a fost în stare să tolereze povestirea cu puiul. După cum a spus unul dintre ei, „este o perversitate, însă, dacă se petrece în privat, e dreptul lui“.

Colegii mei de la universitate erau ciudați și dintr-un alt punct de vedere. În 2010, specialiștii în psihologie culturală Joe Henrich, Steve Heine și Ara Norenzayan au publicat un articol deosebit de bine argumentat, intitulat „The Weirdest People in the World?“ („Cei mai ciudați oameni din lume?“).² Autorii subliniau că aproape toate cercetările din psihologie sunt efectuate pe un eșantion foarte mic din populația globului: persoane din culturi occidentale, educate, industrializate, bogate și democratice (formând astfel acronimul WEIRD*). Apoi au revizuit zeci de studii, dovedind că persoanele din acest eșantion erau de fapt deviații de la media statistică; sunt cei mai atipici și mai puțin reprezentativi oameni pe care îi poți studia dacă vrei să faci generalizări privind natura umană. Chiar și în Occident, americanii sunt mai departe de medie decât europenii, iar în Statele Unite clasa superioară educată (din care

* WEIRD – „Western, educated, industrialized, rich, democratic“. În limba engleză, *weird* înseamnă „ciudat“ (*n.tr.*).

faceau parte și colegii mei de la Universitatea din Pennsylvania) este cea mai neobișnuită.

Următoarea generalizare destul de simplă surprinde mai multe dintre particularitățile culturii WEIRD: *Cu cât ești mai WEIRD, cu atât vezi mai degrabă lumea ca fiind formată din obiecte separate și nu din relații*. De mult se știe că occidentalii au o percepție mai independentă și mai autonomă a sinelui decât asiaticii.³ De exemplu, atunci când li se spune să scrie zece afirmații începând cu „Eu sunt...”, americanii își vor enumera mai degrabă trăsăturile psihologice (fericit, deschis, pasionat de jazz), în timp ce asiaticii își vor enumera mai ales rolurile și relațiile (fiu, soț, angajat la Fujitsu).

Diferențele acestea au rădăcini adânci; sunt afectate chiar și percepțiile vizuale. În testul liniei încadrate, după cum este cunoscut, ți se arată un pătrat cu o linie desenată în interiorul acestuia. Apoi ți se arată un pătrat gol care poate fi mai mare sau mai mic decât primul. Sarcina constă în a desena o linie care este la fel cu cea văzută în primul pătrat, fie în termeni absoluți (aceeași lungime, indiferent de mărimea noului pătrat) sau în termeni relativi (aceleași proporții, în funcție de mărimea pătratului). Occidentalii, și mai ales americanii, excelează în respectarea mărimii absolute, fiindcă pentru ei linia a fost de la bun început un obiect separat și l-au stocat în memorie ca atare. În schimb, asiaticii îi întrec pe americani la respectarea mărimii relative, fiindcă ei au perceput și au memorat în mod automat relația dintre părți.⁴

Există o diferență în stilul de gândire legată de această diferență în percepții. Majoritatea oamenilor gândesc holistic (văd întregul context și relațiile dintre părți), însă oamenii de tipul WEIRD gândesc mai analitic (detasează obiectul central de context, atribuindu-l unei categorii și apoi presupunând că ceea ce este adevărat pentru acea categorie este la fel de adevărat pentru obiectul respectiv).⁵ Având în vedere toate acestea, e logic

că filozofii de tip WEIRD, de la Kant și Mill, au creat în mare parte sisteme individualiste, bazate pe reguli și universaliste. Aceasta este moralitatea de care ai nevoie pentru a conduce o societate de indivizi autonomi.

Însă, atunci când gânditorii holiști care nu fac parte din societățile WEIRD scriu despre moralitate, obținem ceva mai mult, precum *Analectele* lui Confucius, o colecție de anecdote și aforisme care nu pot fi reduse la o singură regulă.⁶ Confucius vorbește despre o varietate de îndatoriri și virtuți specifice unei relații (precum pietatea filială și tratarea adecvată a subordonaților).

Dacă cei care aparțin culturii WEIRD și cei care sunt în afara acesteia gândesc și văd lumea în mod diferit, atunci este normal să aibă și concepții morale diferite. Dacă vezi o lume populată de indivizi, atunci vei dori tipul de moralitate al lui Kohlberg și Turiel – o moralitate care protejează acei indivizi și drepturile lor. Vei pune accentul pe noțiuni precum vătămarea și corectitudinea.

Însă, dacă trăiești într-o altă societate decât cea de tip WEIRD, una în care oamenii văd mai degrabă relații, contexte, grupuri și instituții, atunci nu te vei mai concentra atât de mult pe protejarea individului. Vei avea o moralitate mai *sociocentrică*, care înseamnă (așa cum o descria Shweder în capitolul 1) că pui adesea pe primul loc nevoile grupurilor și instituțiilor, nu nevoile indivizilor. Dacă te încadrezi în acest tip, atunci o moralitate bazată pe noțiuni precum vătămarea sau corectitudinea nu va fi suficientă. Vei avea și alte preocupări și îți vor trebui și alte virtuți pentru a-i uni pe oameni.

Partea a II-a a acestei cărți se concentrează asupra acelor preocupări și virtuți suplimentare, fiind despre cel de-al doilea principiu al psihologiei morale: *Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare și corectitudine*. Voi încerca să vă conving că acest principiu este adevărat din punct de vedere *descriptiv* – cu alte cuvinte, ca un fel de portret al moralităților pe care le

vedem în lume. Voi lăsa deoparte întrebarea dacă aceste moralități alternative sunt *chiar* bune, adevărate sau justificabile. Ca intuizionist, cred că este greșit chiar și să *punem* această întrebare deosebit de puternică din punct de vedere emoțional, înainte de a ne fi calmat elefanții și de a fi înțeles cât de cât ce încearcă de fapt să cultive aceste moralități. Călăreților noștri le este pur și simplu foarte ușor să găsească argumente împotriva fiecărui tip de moralitate, partid politic sau religie care nu ne place.⁷ Așa că e bine să înțelegem mai întâi diversitatea morală înainte de a judeca alte moralități.

Trei etici sunt mai descriptive decât una singură

Universitatea din Chicago se mândrește cu titlul de „școala cea mai puțin petrecăreață” din Statele Unite, conform unui clasament al revistei *Playboy*. Iernile sunt lungi și aspre, există mult mai multe librării decât baruri, iar studenții poartă tricouri cu logoul universității deasupra unor sloganuri ca „Unde distracția moare” și „Iadul chiar îngheață”. Am ajuns la universitate într-o seară de septembrie din 1992, mi-am descărcat lucrurile din camioneta pe care o închiriasem și am ieșit la o bere. La masa de lângă mine avea loc o discuție aprinsă. Un bărbat cu barbă și-a izbit palmele de masă și a strigat: „La naiba, vorbesc despre Marx!”

Aceasta era cultura lui Richard Shweder. Obținusem o bursă de cercetare pentru a lucra cu el timp de doi ani după ce-mi încheiasem doctoratul la Universitatea din Pennsylvania. Shweder era cel mai apreciat gânditor din psihologia culturală – o nouă disciplină care combina dragostea pentru context și variabilitate a antropologilor cu interesul psihologilor pentru procesele mentale.⁸ Un aforism al psihologiei culturale este că „psihicul și cultura se completează reciproc”⁹. Cu alte cuvinte, nu poți studia mintea fără să iei în considerare cultura, așa cum

fac de obicei psihologii, pentru că mințile funcționează doar după ce au absorbit o anumită cultură. Și nu poți studia cultura fără a lua în calcul psihologia, așa cum fac de obicei antropologii, pentru că practicile și instituțiile sociale (precum ritualurile de inițiere, vrăjitoria și religia) sunt într-o oarecare măsură modelate de concepții și dorințe adânc înrădăcinate în mintea umană, explicându-se astfel de ce au adesea forme similare pe continente diferite.

Mă interesa mai ales o nouă teorie a moralității pe care o dezvoltase Shweder pe baza cercetărilor lui din Orissa (pe care le-am menționat în capitolul 1). După publicarea acelui studiu, Shweder și colegii săi au continuat să analizeze cele șase sute de interviuri pe care le înregistraseră. Au identificat astfel trei grupe majore de teme morale, pe care le-au denumit etica autonomiei, cea a comunității și cea a divinității.¹⁰ Fiecare se bazează pe o idee diferită privind adevărata natură a unei persoane.

Etica *autonomiei* se bazează pe ideea că oamenii sunt în primul rând indivizi autonomi, cu dorințe, nevoi și preferințe autonome. Oamenii ar trebui să fie liberi să-și satisfacă aceste dorințe, nevoi și preferințe după cum cred de cuviință, și astfel societățile dezvoltă concepte morale cum ar fi drepturile, libertatea și dreptatea, ceea ce le permite să conviețuiască în pace, fără să se amestece prea mult în treburile celorlalți. Aceasta este etica dominantă în societățile individualiste. Ea apare în scrierile adepților utilitarismului, precum John Stuart Mill și Peter Singer¹¹ (care prețuiesc dreptatea și drepturile doar în măsura în care contribuie la bunăstarea individului), și aceleași idei le veți găsi în scrierile unor deontologi precum Kant și Kohlberg (care prețuiesc justiția și drepturile chiar și atunci când acestea pot reduce bunăstarea generală).

Însă, odată ce lăsăm în urmă societățile seculare occidentale, vom auzi încă două limbaje morale. Etica *comunității* se bazează pe ideea că oamenii sunt, în primul rând, membri ai unor enti-

tăți mai mari, ca familia, echipa, armata, compania, tribul și națiunea. Aceste entități mai mari reprezintă mai mult decât suma oamenilor care le constituie; ele sunt reale, contează și trebuie să fie protejate. Oamenii au obligația de a-și îndeplini rolurile atribuite în cadrul acestor entități. Drept urmare, numeroase societăți cultivă noțiuni morale precum datoria, ierarhia, respectul, reputația și patriotismul. În astfel de societăți, obsesia occidentală că oamenii ar trebui să-și creeze propria viață și să-și urmeze propriile țeluri pare egoistă și periculoasă – un mod sigur de a slăbi mecanismul social și de a distruge instituțiile și entitățile colective de care depinde întreaga comunitate.

Etica *divinității* se bazează pe ideea că oamenii sunt, în primul rând, recipiente temporare în care a fost implantat sufletul divin.¹² Oamenii nu sunt doar animale cărora li s-a dat un plus de conștiință; ei sunt copii ai lui Dumnezeu și ar trebui să se comporte ca atare. Trupul este un templu, nu un teren de joacă. Chiar dacă atunci când un om întreține relații sexuale cu un pui decongelat nu rănește și nu încalcă drepturile nimănui nu ar trebui s-o facă, pentru că se degradează, își dezonoarează creatorul și încalcă ordinea sacră a universului. Drept urmare, multe comunități îmbrățișează concepte morale precum sancțiunea și păcatul, puritatea și pângărirea, înălțarea și degradarea. În astfel de societăți, libertatea personală a națiunilor seculare occidentale devine libertinism, hedonism și celebrarea celor mai primare instincte ale umanității.¹³

Am citit pentru prima dată despre cele trei etici ale lui Shweder în 1991, după ce-mi adunasem datele în Brazilia, dar înainte de a-mi scrie disertația. Mi-am dat seama că cele mai bune povestiri ale mele – cele care îi făceau pe oameni să reacționeze emoțional fără să poată găsi o victimă – implicau fie lipsa de respect, care încalcă etica comunității (de exemplu, folosirea unui steag drept cârpă), fie dezgustul și carnalul, care încalcă etica divinității (de exemplu, întâmplarea cu puiul).

Am folosit teoria lui Shweder pentru a analiza justificările pe care le dădeau subiecții (când i-am întrebat „Puteți să-mi spuneți de ce?”), și a funcționat de minune. Studenții de la Universitatea din Pennsylvania s-au exprimat aproape exclusiv în spiritul eticii autonomiei, în timp ce celelalte grupuri (mai ales cei din clasa muncitoare) au recurs mai ales la etica comunității și puțin mai mult la etica divinității.¹⁴

La scurt timp după ce am ajuns la Chicago, am candidat pentru o bursă Fulbright ca să petrec trei luni în India, unde speram să analizez mai îndeaproape etica divinității (fusesse cea mai rară dintre cele trei etici din datele mele pentru disertație). De vreme ce am putut să apelez la vasta rețea de prieteni și colegi a lui Shweder din Bhubaneswar, capitala din Orissa, mi-a fost ușor să întocmesc un proiect detaliat de cercetare care a fost finanțat. După ce am petrecut un an la Chicago, cercetând psihologia culturală și învățând de la Shweder și de la studenții săi, am zburat către India în septembrie 1993.

Cum am devenit pluralist

Am fost extraordinar de bine primit. Mi s-au pus la dispoziție un apartament minunat, un bucătar și un servitor permanent.¹⁵ Cu cinci dolari pe zi am închiriat o mașină cu șofer. La universitatea locală am fost întâmpinat de profesorul Biranchi Puhan, vechi prieten de-al lui Shweder, care mi-a oferit un birou și m-a prezentat celorlalți membri ai catedrei de psihologie, din care am recrutat o echipă de cercetare formată din tineri studenți pasionați. Într-o săptămână eram gata să încep lucrul, care presupunea o serie de experimente privind judecata morală și mai ales încălcări ale eticii divinității. Însă aceste experimente m-au învățat mai puțin decât ceea ce am aflat doar plimbându-mă prin rețeaua socială complexă a celui orașel indian și apoi discutând cu gazdele mele și cu îndrumătorii despre confuzia în care mă aflu.

O primă cauză a acestei confuzii era faptul că adusesem cu mine două identități incompatibile. Pe de o parte, eram un ateu liberal de douăzeci și nouă de ani care avea concepții foarte clare privind binele și răul. Pe de altă parte, voiam să fiu precum acei antropologi lipsiți de prejudecăți despre care citisem și cu care studiasem, ca Alan Fiske și Richard Shweder. Drept urmare, primele săptămâni petrecute în Bhubaneswar au fost marcate de șoc și disonanță. Am luat cina cu bărbați ale căror soții ne serveau în tăcere și apoi se retrăgeau la bucătărie, fără să-mi adreseze vreun cuvânt întreaga seară. Mi s-a spus să fiu mai strict cu propriii servitori și să nu le mai mulțumesc când mă serveau. Am văzut oameni îmbăindu-se și gătind cu apă evident poluată care era considerată sacră. Pe scurt, eram cufundat într-o societate profund religioasă, stratificată ierarhic și cu diferențe majore între rolul bărbaților și cel al femeilor, și eram hotărât să o înțeleg în condițiile impuse de ei, nu de mine.

Mi-au trebuit doar câteva săptămâni ca să mă dezmeticesc, și asta nu pentru că eram un antropolog înăscut, ci pentru că a intervenit simțul uman normal al empatiei. Îmi *plăceau* oamenii aceia care mă găzduiau, mă învățau și mă ajutau. Oriunde mergeam, oamenii erau binevoitori. Și, atunci când ești recunoscător celor din jur, este mult mai ușor să le înțelegi punctul de vedere. Elefantul meu se înclina către ei și astfel călărețul meu căuta argumente morale în apărarea lor. În loc să-i consider pe bărbați drept asupritori sexiști și să compătimesc femeile, copiii și servitorii, văzându-i ca pe niște victime neajutorate, am început să întrevăd o lume morală în care familiile, nu indivizii, sunt unitatea de bază a societății, iar membrii fiecărei mari familii (inclusiv servitorii) sunt foarte interdependenți. În această lume, egalitatea și autonomia personală nu erau valori sacre. Respectarea vârstnicilor, a zeităților și a oaspeților, protejarea subordonaților și îndeplinirea îndatoririlor în funcție de rolul atribuit erau mult mai importante.

Citisem despre etica comunității a lui Shweder și o înțelesesem din punct de vedere intelectual. Însă acum, pentru prima dată în viața mea, începeam să o simt. Vedeam frumusețea unui cod moral care pune accent pe datorie, pe respectul față de cei mai vârstnici, pe ajutorarea grupului și pe negarea propriilor dorințe. Îi vedeam în continuare și partea negativă: puterea duce uneori la emfază și abuz. Observam și că subordonații – mai ales femeile – erau adesea împiedicați să facă ceea ce doreau din pricina capriciilor celor mai în vârstă (bărbați și femei). Însă, pentru prima dată în viață, am reușit să las în urmă principiile morale în spiritul cărora fusesem educat – etica autonomiei. Puteam face o comparație, și, privind lucrurile din perspectiva eticii comunității, etica autonomiei îmi părea acum excesiv de individualistă și egoistă. În cele trei luni pe care le-am petrecut în India, am întâlnit foarte puțini americani. Însă, când m-am urcat în avionul cu care mă întorceam la Chicago, am auzit o voce foarte sonoră și cu un accent american inconfundabil zicând: „Auzi, spune-i că ăsta e compartimentul de deasupra scaunului *meu* și eu am *dreptul* să-l folosesc.“ Mi-a dat fiori.

Același lucru s-a întâmplat și cu etica divinității. Din punct de vedere intelectual, înțelesesem ce însemna să-ți consideri corpul un templu, nu un teren de joacă, însă acesta era un concept analitic pe care îl folosisem pentru a-i înțelege pe cei care erau radical diferiți de mine. Personal, eram adeptul plăcerii și nu vedeam nici un motiv pentru care aș fi ales mai puțină și nu mai multă desfătare. Eram, de asemenea, foarte devotat eficienței, astfel că nu înțelegeam de ce aș petrece o oră sau două în fiecare zi dedicându-mă rugăciunii și ritualurilor. Dar iată-mă ajuns în Bhubaneswar, intervievând preoți hinduși, călugări și oameni de rând despre noțiuni precum puritatea și pângărirea și încercând să înțeleg de ce hindușii pun atât de mult accent pe îmbăiere, pe ceea ce aleg să mănânce și pe ce sau pe cine

ating. De ce le-ar păsa zeilor hinduși de starea în care se află corpul credincioșilor? (Și nu e vorba doar de zeii hinduși; Coranul și Biblia fac referire la lucruri similare și în viziunea multor creștini „curățenia se apropie de dumnezeire“.)¹⁶

În timp ce-mi continuam studiile, am întreprins o analiză a dezgustului moral, studiu care m-a pregătit pentru aceste întrebări. Am făcut echipă cu Paul Rozin (unul dintre cei mai cunoscuți specialiști în psihologia alimentației și a obiceiurilor alimentare) și Clark McCauley (specialist în psihologie socială de la colegiul Bryn Mawr, aflat în apropiere). Doream să aflăm de ce dezgustul – emoție care în mod evident ne ține departe de lucruri murdare și infestate – poate fi acum declanșat de unele încălcări morale (precum trădarea sau abuzul sexual asupra copiilor), și nu de altele (ca jefuirea unei bănci sau sustragerea de la plata impozitelor).¹⁷

Pe scurt, teoria noastră era aceea că mintea umană percepe automat un fel de dimensiune verticală a spațiului social, care coboară de la Dumnezeu sau perfecțiunea morală și apoi prin îngeri, oameni, alte animale, monștri, demoni și până la diavol sau răul absolut, în celălalt capăt.¹⁸ Lista ființelor supranaturale diferă de la o cultură la alta, iar această dimensiune verticală nu este poate atât de elaborată în fiecare caz. Găsim în schimb adesea ideea că sus = bine = pur = Dumnezeu, în timp ce jos = rău = murdar = animal. Atât de des chiar, încât pare a fi un fel de arhetip (dacă vă place terminologia lui Jung) sau o idee înnăscută (dacă preferați limbajul psihologiei evoluționiste).

Ideea noastră era aceea că dezgustul moral se simte atunci când vedem sau auzim oameni al căror comportament îi placează undeva jos în această ierarhie verticală. Oamenii se simt degradați când se gândesc la asemenea lucruri, iar spiritul li se înalță atunci când aud despre fapte virtuozitate.¹⁹ Un om care jefuiește o bancă face ceva rău, și vrem să-l vedem pedepsit. Însă un om care-și trădează propriii părinți sau care folosește copiii

pentru trafic sexual pare monstruos – lipsit de sentimente umane de bază. Asemenea acțiuni ne revoltă și par să declanșeze aproape aceeași fiziologie a dezgustului ca vederea unor șobolani care se revarsă dintr-un coș de gunoi.²⁰

Aceasta era teoria noastră, și în India părea destul de ușor să găsim dovezi care să o confirme. Ideile hinduse privind reîncarnarea sunt cât se poate de explicite: sufletele noastre se reîncarnează în creaturi superioare sau inferioare în viața următoare, în funcție de comportamentul nostru din această viață. Însă, ca în cazul eticii comunității, surpriza cea mai mare pentru mine a fost că după câteva luni am început să *simt* etica divinității în mod subtil.

O parte din aceste sentimente erau legate de realitatea murdăriei și a curățeniei în Bhubaneswar. Vacile și câinii se plimbau fără opreliști prin oraș, așa că trebuia să fiu foarte atent să nu calc în excremente; vedeam uneori oameni care-și făceau nevoile la marginea drumului; iar gunoiul era de cele mai multe ori aruncat în grămezi deasupra cărora roiau muștele. Prin urmare, a început să mi se pară normal să adopt practica indienilor de a mă descălța atunci când intram în locuința cuiva, creând astfel o delimitare clară între spațiile murdare și cele curate. Vizitând templele, m-am obișnuit cu topografia lor: curtea este mai înaltă (mai pură) decât strada; anticamera templului este și mai înaltă, iar în sanctuarul interior, unde se află zeul, poate intra doar preotul brahman care a îndeplinit toate ritualurile de curăție personală. Casele oamenilor aveau o topografie similară, și trebuia să mă asigur că nu intru vreodată în bucătărie sau în camera unde se aduceau ofrande zeilor. Topografia purității se aplică și propriilor noastre corpuri: mâncăm cu mâna dreaptă (după ce o spălăm) și folosim stânga pentru a ne curăța (cu apă) după folosirea toaletei, astfel încât căpătăm un simț intuitiv care ne spune că stânga este murdară, iar dreapta curată. Și ne intră în reflex să nu dăm altora lucruri cu mâna stângă.

Dacă aceste noi sentimente ar fi reprezentat doar o nouă capacitate de a detecta murdăria invizibilă de pe obiecte, atunci aş fi putut înţelege mai bine mania obsesiv-compulsivă, nu moralitatea. Însă erau mai mult de-atât. În etica divinităţii, universul are o anumită ordine, iar lucrurile şi oamenii ar trebui să fie trataţi cu pietatea sau cu dezgustul pe care îl merită. Când m-am întors la Chicago, am simţit anumite esenţe pozitive emanând din unele obiecte. Mi se părea corect să tratez anumite cărţi cu respect – să nu le las pe jos sau să le iau în baie. Ritualurile funerare şi chiar înmormântarea (care înainte mi se păreau o mare risipă de bani şi de spaţiu) au început să aibă sens din punct de vedere emoţional. În momentul morţii, corpul uman nu devine deodată un obiect, precum cadavrul oricărui alt animal. Există moduri potrivite şi nepotrivite de a trata un corp, chiar şi atunci când în interiorul acestuia nu se mai află o fiinţă conştientă care să se simtă tratată necorespunzător.

Am început, de asemenea, să înţeleg de ce războaiele culturale americane se iscau adesea din pricina sacrilegiului. Steagul este oare doar o pânză care poate fi arsă ca formă de protest? Sau fiecare steag conţine ceva imaterial, iar atunci când este ars de protestatari, aceştia comit o nedreptate (chiar şi atunci când nu-i vede nimeni)? Oare ar trebui să expunem într-un muzeu operele unui artist care cufundă un crucifix într-un borcan plin cu propria urină sau mânjeşte o icoană a Sfintei Fecioare cu excremente de elefant?²¹ Oare artistul poate să le spună pur şi simplu credincioşilor creştini: „Dacă nu vreţi s-o vedeţi, nu vă duceţi la muzeu”? Sau simpla existenţă a acestor lucrări face lumea mai murdară, mai profană şi mai degradată?

Dacă nu vedeţi nimic în neregulă aici, încercaţi să inversaţi situaţia. Imaginaţi-vă că un artist conservator a creat aceste lucrări folosind imaginea lui Martin Luther King Jr. şi a lui

Nelson Mandela, în loc de Isus și Maria. Imaginați-vă că intenția sa a fost aceea de a ridiculiza statutul de semizei pe care stânga îl atribuie atâtor lideri de culoare. S-ar putea expune astfel de lucrări în muzeele din New York sau Paris fără să declanșeze demonstrații de revoltă? Iar adepții stângii n-ar simți oare că muzeul însuși a fost pângărit de rasism, chiar și după înlăturarea tablourilor?²²

Ca și în cazul eticii comunității, citisem despre etica divinității înainte de a veni în India, și o înțelesesem din punct de vedere intelectual. Însă, în perioada în care am stat în India și în anii care au urmat, am simțit-o. Vedeam frumusețea unui cod moral care prețuia autocontrolul, rezistența în fața tentațiilor, cultivarea unei identități mai nobile și mai elevate și negarea dorințelor proprii. Cu toate acestea, puteam vedea și partea întunecată a acestei etici: odată ce permiteai sentimentului visceral de dezgust să-ți ghideze percepția privind dorința Celui de Sus, atunci minoritățile care trezesc chiar și o tresărire de dezgust în rândul majorității (precum homosexualii sau obezii) pot fi ostracizați și tratați cu cruzime. Etica divinității este uneori incompatibilă cu compasiunea, cu egalitarismul și cu drepturile fundamentale ale indivizilor.²³

În același timp însă, ea oferă o perspectivă importantă prin care putem înțelege și critica unele părți întunecate ale societăților seculare. De exemplu, de ce mulți dintre noi sunt deranjați de materialismul excesiv? Dacă unii vor să muncească din greu pentru a câștiga bani ca să-și cumpere bunuri de lux cu care să-i impresioneze pe alții, cum îi putem noi critica folosind etica autonomiei?

Pentru a vă oferi un alt exemplu, luam nu demult prânzul în cantina Universității din Virginia. La masa alăturată stăteau de vorbă două tinere. Una din ele era foarte recunoscătoare pentru ajutorul promis de cealaltă. Ca să-și exprime recunoștința, prima a exclamat: „Doamne! Dacă ai fi bărbat, m-aș urca

pe tine acum!“ Am fost amuzat și dezgustat în același timp, dar cum aș fi putut oare s-o critic din perspectiva eticii autonomiei?

Etica divinității ne permite să exprimăm sentimente incipiente de înălțare și de degradare – senzația noastră de „mai sus“ și „mai jos“. Ne ajută să condamnăm consumerismul excesiv și sexualitatea absurdă și grosolană. Putem astfel să înțelegem vechile lamentări legate de lipsa de spiritualitate a unei societăți de consum în care misiunea fiecăruia este aceea de a-și satisface propriile dorințe.²⁴

Ieșirea din matrice

Una dintre cele mai profunde idei care au apărut de-a lungul veacurilor este aceea că lumea în care trăim e o iluzie, asemenea unui vis. Iluminarea este o formă de trezire. Această idee se regăsește în numeroase religii și filozofii²⁵, fiind reprezentativă și în literatura științifico-fantastică, mai ales după romanul *Neuromancer* (*Neuromantul*) al lui William Gibson, apărut în anul 1984. Gibson a inventat termenul de *cyberspațiu*, descriindu-l ca pe o „matrice“ care apare în momentul în care sunt conectate miliarde de calculatoare și oamenii sunt prinși în plasa unei „halucinații consensuale“.

Creatorii filmului *The Matrix* au transformat ideea lui Gibson într-o experiență vizuală superbă și înfricoșătoare. Într-una din cele mai celebre scene din film, Neo – personajul principal – este pus în fața unei alegeri. Poate lua pastila roșie, care îl va deconecta de la matrice, va risipi halucinația și îi va reda controlul asupra propriului corp (care zace într-o capsulă plină cu un lichid vâcos). Sau poate lua pastila albastră, uitând de alegerea care i-a fost oferită, iar conștiința lui se poate întoarce în plăcuta halucinație în care își petrec existența majoritatea oamenilor. Neo înghite pastila roșie, iar matricea din jurul său se dizolvă.

Pentru mine nu a fost chiar atât de spectaculos, însă scrierile lui Shweder au fost pastila mea roșie. Am început să văd felul în care numeroasele matrice morale coexistă în fiecare societate. Fiecare matrice oferă o perspectivă completă, unificată și emoționantă asupra lumii, ușor de justificat prin dovezile palpabile și aproape imună la atacurile reprezentate de argumentele celor aflați în exterior.

Am crescut într-o comunitate evreiască în suburbiile New Yorkului. Bunicii mei fugiseră din Rusia țaristă, găsindu-și de muncă în industria textilă din New York. Pentru generația lor, socialismul și sindicatele erau metode eficiente de apărare împotriva exploatării și a condițiilor îngrozitoare de muncă. Franklin Roosevelt era liderul erou care îi apăra pe muncitori și care îl învinsese pe Hitler. De atunci, evreii s-au aflat printre cei mai devotați alegători ai Partidului Democrat.²⁶

Moralitatea mea nu a fost modelată doar de familie și de apartenența la comunitatea iudaică. Am urmat cursurile Universității Yale, socotită la acea vreme drept cea de-a doua cea mai liberală școală din Ivy League. În timpul discuțiilor de la cursuri era ceva obișnuit ca profesorii și studenții să critice și să facă glume pe seama lui Ronald Reagan, a Partidului Republican sau a atitudinii conservatorilor cu privire la evenimentele controversate ale momentului. A fi liberal era foarte *cool*. A fi liberal însemna să fi moralist. Studenții de la Yale din anii '80 erau înfocați susținători ai victimelor apartheidului, ai locuitorilor din El Salvador, ai guvernului din Nicaragua, ai mediului și ai grevelor sindicatului universității, din cauza cărora am rămas deseori fără cantină în ultimul an de studiu.

Liberalismul părea atât de etic. Liberalii mășăluiau pentru pace, drepturile muncitorilor, drepturi civile și secularism. Partidul Republican era (în viziunea noastră) un partid al războiului, al marilor afaceriști, al rasismului și al creștinilor evangheliști.

Nu puteam înțelege de ce ar alege un om rațional acest partid al răului și astfel, împreună cu tovarășii mei liberali, am căutat explicații psihologice pentru conservatorism, nu și pentru liberalism. *Noi* susțineam politicile liberale pentru că vedeam lumea limpede și voiam să-i ajutăm pe oameni, însă *ei* susțineau politicile conservatoare din pur interes personal (scădeți-mi taxele!) sau rasism abia mascat (nu mai finanțați programele de ajutor social pentru minorități!). Nu ne-am gândit niciodată la faptul că ar putea exista universuri morale alternative, în care ameliorarea durerii (prin ajutarea victimelor) și sporirea corectitudinii (prin încurajarea egalității de grup) nu ar fi scopuri majore.²⁷ Și, dacă nu ne putem imagina alte moralități, nu putem crede nici că partizanii conservatori erau la fel de sinceri ca noi în ceea ce privește principiile morale.

Când m-am mutat de la Yale la Universitatea din Pennsylvania și apoi la Universitatea din Chicago, matricea a rămas mai mult sau mai puțin aceeași. Abia în India m-am trezit singur. Dacă m-aș fi aflat acolo în calitate de turist, ar fi fost mult mai ușor să-mi păstrez apartenența la matrice timp de trei luni; m-aș fi întâlnit din când în când cu alți turiști occidentali și ne-am fi împărtășit povestiri despre inegalitatea între sexe, sărăcia și opresiunea pe care le întâlniserăm. Însă, aflându-mă acolo ca să studiez psihologia socială, am făcut tot ce mi-a stat în putință pentru a mă integra într-o altă matrice, construită mai ales pe etica divinității și pe cea a comunității.

Când m-am întors în Statele Unite, conservatorii nu mai păreau atât de țičniți. Puteam să-i ascult pe liderii „drepturilor religioase”, precum Jerry Falwell și Pat Robertson, cu un fel de detașare clinică. Militează pentru mai multă rugăciune și bătaie la fund în școli și pentru mai puțină educație sexuală și acces restricționat la planificarea familială? Nu credeam că toate astea aveau să reducă infectarea cu virusul HIV sau sarcinile în rândul adolescentelor, dar înțelegeam de ce doreau acești conservatori

creștini să înăsprească moralitatea în școli și să descurajeze ideea că tinerii ar trebui să fie cât se poate de liberi și să facă numai ce vor. Conservatorii cred că programele de asistență socială și feminismul cresc incidența mamelor singure și slăbesc structurile sociale tradiționale care îi îndeamnă pe bărbați să-și întrețină copiii? Ei bine, acum că nu mai eram în defensivă, vedeam că acele argumente erau logice, deși eliberarea femeilor de dependența de bărbați are și foarte multe efecte benefice. Scăpasem de gândirea partizană liberală (mai întâi respinge și apoi pune întrebări retorice) și am început să văd politicile liberale și pe cele conservatoare ca manifestări ale unor viziuni profund contradictorii, dar la fel de bine intenționate asupra ideii de societate bună.²⁸

Îmi făcea bine această eliberare de furia partizană. Și, de vreme ce nu mai eram furios, nu mai eram atât de încăpățânat să ajung la concluzia pe care o cere de obicei furia justițiară: noi avem dreptate, ei greșesc. Puteam acum să explorez noi matrice morale, fiecare susținută de propriile tradiții intelectuale. Părea un fel de trezire.

În 1991, Shweder scria despre puterea psihologiei culturale de a provoca astfel de treziri:

Totuși, concepțiile altora ne sunt accesibile, în sensul că atunci înțelegem punctul lor de vedere, începem să recunoaștem *posibilitățile latente din propria noastră raționalitate*, [...] iar acele moduri de a percepe lucrurile devin frapante în ochii noștri, pentru prima dată sau din nou. Cu alte cuvinte, nu există un „fundal” omogen al lumii în care trăim. Suntem multipli de la bun început.²⁹

Importanța acestei afirmații pentru psihologia morală și politică este extraordinară. Suntem multipli de la bun început. Mințile noastre au capacitatea de a deveni moraliste în diverse privințe, și doar câteva dintre acele privințe sunt activate în copilărie. Alte potențiale subiecte rămân nedevelopate și desprinse de țesătura de sensuri și valori împărtășite care devin matricea

noastră morală la maturitate. Dacă ați crescut într-o societate WEIRD, veți fi atât de bine educați într-o etică a autonomiei, încât veți putea detecta opresiunea și inegalitatea chiar și atunci când victimelor aparente nu li se pare nimic greșit. Însă, după mulți ani, când vă veți afla într-o călătorie sau când veți deveni părinți sau poate doar veți citi un roman bun despre o societate tradițională, veți găsi poate și alte intuiții morale latente în propria conștiință. Vă veți trezi rezolvând dileme legate de autoritate, sexualitate sau corpul uman în feluri greu de explicat.

În schimb, când creșteți într-o societate mai tradițională sau într-o familie creștin-evangelică din Statele Unite, veți deveni atât de bine educați în etica divinității și cea a comunității, încât veți putea detecta degradarea și necuviința chiar și atunci când victimele aparente nu-și dau seama de ele. Însă, dacă ulterior vă veți confrunța cu discriminarea (așa cum pățesc uneori conservatorii și creștinii în lumea academică)³⁰, sau dacă veți asculta pur și simplu discursul lui Martin Luther King Jr., „I have a dream“ („Am un vis“), veți descoperi o nouă rezonanță în propriile argumente orale privind opresiunea și inegalitatea.

Pe scurt

Cel de-al doilea principiu al psihologiei morale este: *Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare și corectitudine*. Această afirmație este sprijinită de cercetările în care am arătat că persoanele educate în societățile occidentale, industrializate, bogate și democratice (WEIRD) reprezintă de fapt deviații statistice de la mulți indicatori psihologici, inclusiv de la cei legați de psihologia morală. Am arătat, de asemenea, că:

- Cu cât ești mai WEIRD, cu atât mai mult percepi lumea ca fiind formată din obiecte separate, nu din relații.
- Pluralismul moral este adevărat din punct de vedere *descriptiv*. Ca simplu fapt antropologic, sfera moralității diferă de la o cultură la alta.

- Sfera moralității este neobișnuit de restrânsă în societățile WEIRD, limitată mai ales la etica autonomiei (adică la preocupările morale legate de vătămarea, oprimarea sau înșelarea unor oameni de către alții). În majoritatea celorlalte societăți și în matricele religioase și conservatoare din societățile WEIRD, această sferă este mult mai largă – incluzând etica divinității și pe cea a comunității.
- Matricele morale leagă indivizii, dar le și limitează percepția privind coerența sau chiar existența altor matrice. Acest lucru îi împiedică pe mulți să înțeleagă că s-ar putea să existe nu una, ci mai multe forme de adevăr moral, sau mai multe sisteme potrivite pentru a judeca oamenii sau pentru a conduce o societate.

În următoarele trei capitole voi clasifica intuițiile morale, indicând exact ce altceva mai există dincolo de vătămare și de corectitudine. Voi arăta modul în care poate fi utilizat un mic set de principii morale înnăscute și universale pentru a crea o mare diversitate de matrice morale. Vă voi oferi instrumente pe care le puteți folosi pentru a înțelege argumentele morale provenite din matrice care vă sunt străine.

Papilele gustative ale minții moraliste

Acum câțiva ani am încercat un restaurant numit Adevăratul Gust. Interiorul era în întregime alb. Pe fiecare masă erau doar linguri – cinci linguri mici pentru fiecare persoană. M-am așezat la o masă și m-am uitat la meniu. Era împărțit în secțiuni: „Zahăr“, „Miere“, „Sirop“ și „Artificiale“. Am chemat chelnerul și l-am rugat să-mi explice. Mâncare nu aveau?

Chelnerul s-a dovedit a fi totodată proprietarul, dar și singurul angajat al restaurantului. Mi-a spus că restaurantul era primul de acest tip din lume: era un bar în care se degustau îndulcitori. Puteam să încerc astfel de produse din treizeci și două de țări. Mi-a explicat apoi că era biolog specializat în simțul gustului. Mi-a descris cele cinci feluri de receptori aflați în fiecare papilă gustativă – dulce, acru, sărat, amar și savuros (sau *umami*). În cercetările sale descoperise că activarea receptorului de dulce producea cea mai puternică descărcare de dopamină în creier, indicându-i astfel faptul că oamenii sunt programați să caute gustul dulce mai presus de celelalte patru. Prin urmare, a spus el, cel mai eficient din punctul de vedere al intensității plăcerii per calorie era să consumăm îndulcitori. Așa i-a venit ideea să deschidă un restaurant concentrat exclusiv pe stimularea acestui singur receptor gustativ. L-am întrebat cum îi mergea afacerea. „Îngrozitor“, mi-a spus, „dar măcar îmi merge mai bine decât chimistului care a deschis un bar unde se degustă sare“.

Ei bine, această povestire nu este adevărată, dar e o metaforă a felului în care mă simt uneori când citesc cărți despre filozofie

morală și psihologie. Moralitatea este atât de complexă și de vastă, cu multiple fațete și plină de contradicții. Pluraliștii precum Shweder sunt la înălțimea situației, oferind teorii care explică diversitatea morală într-o cultură sau alta. Totuși, mulți autori reduc moralitatea la un singur principiu, de regulă o variantă de maximizare a ajutorului social (mai exact, ajută-i pe oameni, nu-i răni).¹ Sau, alteori, e vorba despre dreptate sau noțiuni asemănătoare legate de corectitudine, drepturi sau respect față de ceilalți și față de autonomia fiecăruia.² Există Grătarul Utilitarist, care servește doar îndulcitori (ajutor social) și Localul Deontologic, care servește doar sare (drepturi). Acestea sunt opțiunile.

Nici Shweder și nici eu nu spunem că „merge orice” sau că toate societățile sau toate bucătăriile sunt la fel de bune. Credem însă că monismul moral – încercarea de a îngloba întreaga moralitate într-un singur principiu – creează societăți care nu-i mulțumesc pe oameni și care riscă să devină inumane pentru că ignoră atât de multe alte principii morale.³

Noi, oamenii, avem toți aceiași cinci receptori gustativi, însă nu ne plac în mod egal toate tipurile de mâncare. Pentru a înțelege cauza acestor diferențe, putem începe cu o povestire evoluționistă despre fructele dulci și animalele grase, care reprezentau alimente bune pentru strămoșii noștri comuni. Va trebui însă să analizăm istoria fiecărei culturi și obiceiurile alimentare din copilărie ale fiecărui individ. Simpla idee că toți avem receptori pentru gustul dulce nu explică de ce o persoană preferă mâncarea thailandeză în loc de cea mexicană sau de ce aproape nimeni nu amestecă zahăr în bere. Este nevoie de multe analize suplimentare pentru a face legătura dintre receptorii gustativi pe care îi au toți oamenii cu lucrurile specifice pe care fiecare alege să le mănânce sau să le bea.

Același lucru se poate spune și despre judecățile morale. Pentru a înțelege de ce suntem atât de divizați de chestiuni ce țin

de moralitate, putem începe cu o analiză a evoluției noastre comune, însă va trebui să trecem și prin istoria fiecărei culturi și prin socializarea din copilărie a fiecărui individ din fiecare cultură. Simpla conștientizare a faptului că tuturor ne pasă de integritatea fizică nu explică de ce unul preferă vânatul în locul badmintonului sau de ce aproape nimeni nu-și petrece cea mai mare parte a zilei ajutându-i pe cei săraci. Este nevoie de foarte multă muncă pentru a putea lega papilele gustative comune de judecățile morale specifice pe care le face o anumită persoană.

Înțeleptul chinez Mencius a făcut o analogie între moralitate și mâncare acum 2 300 de ani, când a scris că „principiile morale ne satisfac mintea așa cum vita, oaia și porcul ne satisfac gura”⁴. În acest capitol și în următoarele două voi dezvolta analogia potrivit căreia *mintea moralistă este asemenea unei limbi cu șase receptori gustativi*. În această analogie, moralitatea este ca gastronomia: e o construcție culturală influențată de accidente petrecute în mediu și în istorie, însă nu este atât de flexibilă încât să îngăduie orice. Nu putem avea o gastronomie bazată pe scoarța de copac și nici una bazată în principal pe mâncăruri amare. Alimentele variază, însă toate trebuie să satisfacă limbile echipate cu aceiași cinci receptori gustativi.⁵ Matricele morale diferă, însă toate trebuie să satisfacă mințile echipate cu aceiași șase receptori sociali.

Nașterea științei morale

În prezent, adepții secularismului consideră adesea Iluminismul ca fiind o bătălie între doi dușmani de moarte: pe de o parte știința, având rațiunea drept armă principală, pe de altă parte religia, cu vechiul său scut al superstițiilor. Rațiunea învinge superstițiile, lumina ia locul întunericului. Însă, la vremea lui, David Hume ducea o bătălie între trei combatanți. Gânditorii iluminiști respingeau laolaltă revelația divină ca

sursă a cunoașterii morale, însă nu le era foarte clar dacă moralitatea *transcende* natura umană – adică decurge din raționalism și poate fi astfel dedusă prin raționare, după cum credea Platon – sau face *parte* din natura umană, precum limbajul sau gustul, care trebuie să fie studiate prin observație.⁶ Având în vedere preocupările lui Hume legate de limitele rațiunii, el credea că filozofii care încearcă să afle adevărul moral în mod rațional, fără să ia în considerare și natura umană, nu sunt cu nimic mai presus de teologii care consideră că pot afla adevărul analizând textele sacre. În ambele cazuri, aceștia erau transcendentaliști.⁷

Lucrările lui Hume despre moralitate au reprezentat chintesența Iluminismului: cercetarea unui domeniu deținut înainte de religie, recurgând la metode și atitudini ale noilor științe naturale. Prima sa lucrare majoră, *A Treatise of Human Nature* (*Tratat asupra naturii umane*), avea subtitlul: *O încercare de a introduce metoda experimentală de a raționa în subiecte morale*. Hume credea că „știința morală” trebuia să înceapă cu o analiză atentă a ceea ce sunt cu adevărat oamenii. Și, atunci când analiza natura umană – în istorie, în chestiuni politice și printre colegii săi filozofi –, vedea că „sentimentul” (intuiția) este forța care animă viața noastră morală, în timp ce rațiunea este subiectivă și neputincioasă, potrivită mai ales pentru a servi pasiunilor.⁸ Hume a identificat, de asemenea, și o varietate de virtuți, respingând în același timp încercările unora dintre contemporanii săi de a reduce moralitatea la o singură virtute, precum blândețea, sau de a înlocui în întregime aceste virtuți cu câteva reguli morale.

Crezând că moralitatea se bazează pe o varietate de sentimente, care ne creează plăcere atunci când întâlnim virtuți și neplăcere atunci când vedem vicii, Hume se baza adesea pe analogii senzoriale, mai ales pe cele legate de gust.

Moralitatea nu înseamnă nimic în natura abstractă a lucrurilor, însă este în întregime legată de afect, sau de gustul mental al fiecărei ființe; așa cum distincția dintre dulce și amar, rece și fierbinte apare din

senzația diferită a fiecărui organ sau simț. Drept urmare, percepțiile morale nu ar trebui să fie asociate cu mecanismele înțelegerii, ci cu gusturile sau afectele.⁹

Judecata morală este un fel de percepție, iar știința morală ar trebui să înceapă cu un studiu atent al receptorilor gustativi morali. Cei cinci receptori gustativi nu pot fi deduși prin simplă raționare, și nici nu trebuie căutați în scripturi. Nu au nici o legătură cu transcendentalismul. Trebuie doar să analizezi limba.

Hume a înțeles toate acestea. În 1776, anul morții sale, împreună cu alți sentimentaliști¹⁰, Hume a creat un fundament superb al „științei morale“, care a fost, după părerea mea, revendicat în bună măsură de cercetătorii moderni.¹¹ Ai crede că în deceniile care au urmat științele morale au evoluat destul de rapid. Însă nu a fost așa. În deceniile de după moartea lui Hume, raționaliștii au învins religia și, în următorii două sute de ani, au deviat de la studiul științelor morale.

Atacul sistematizatorilor

De zeci de ani, autismul îi frământă pe specialiștii în psihiatrie, pentru că nu este o boală singulară și discretă. De obicei e descrisă ca o tulburare cu spectru larg, pentru că oamenii pot fi mai mult sau mai puțin afectați de aceasta și nu este clar unde se poate trage o linie între cei care suferă de o boală mintală gravă și cei care nu prea se pricep să-i „citească“ pe ceilalți. La extrema spectrului, autiștii suferă de „gândire oarbă“¹², adică le lipsește abilitatea social-cognitivă pe care noi o folosim pentru a ghici intențiile și dorințele celorlalți.

Conform unuia dintre cei mai cunoscuți cercetători ai autismului, Simon Baron-Cohen, există de fapt două spectre sau două dimensiuni în care putem plasa o persoană: empatizare și sistematizare. Empatizarea este „impulsul de a detecta emoțiile

și gândurile unei alte persoane și de a reacționa la acestea cu o emoție adecvată¹³. Dacă preferați ficțiunea în locul realității, sau dacă vă place adesea să discutați despre persoane pe care nu le cunoașteți, atunci sunteți probabil peste medie în ceea ce privește empatia. Sistematizarea este „impulsul de a analiza variabilele dintr-un sistem, de a identifica regulile de bază care dictează comportamentul sistemului”¹⁴. Dacă vă pricepeți la descifrarea hărților și a manualelor de instrucțiuni, sau dacă vă place să descoperiți modul în care funcționează diverse mecanisme, probabil că aveți o capacitate de sistematizare peste medie.

Dacă încrucișăm aceste două trăsături, obținem un spațiu bidimensional (vezi figura 6.1) și fiecare persoană poate fi plasată într-un anumit punct din acel spațiu. Baron-Cohen a arătat că autismul rezultă atunci când se combină o serie de factori genetici

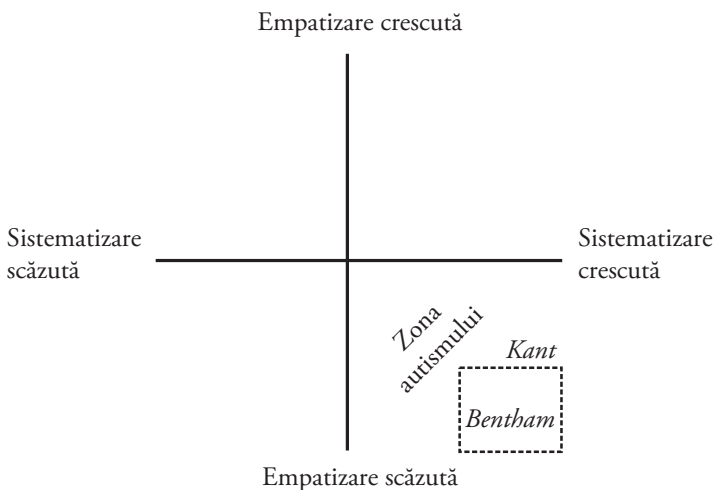


Figura 6.1. *Cele două dimensiuni ale stilului cognitiv*. Persoanele care suferă de autism au o capacitate crescută de sistematizare și una foarte scăzută de empatizare. Astfel erau și unii filosofi morali recunoscuți. (Adaptare după Baron-Cohen, 2009)

și prenatali pentru a crea o minte care are o capacitate deosebit de scăzută de empatizare și deosebit de crescută de sistematizare. Autismul, inclusiv sindromul Asperger (o subcategorie a autismului înalt funcțional), este mai degrabă identificat ca o regiune a spațiului personalității – colțul din dreapta jos din pătratul din dreapta jos – decât ca o afecțiune discretă.¹⁵ Cele mai cunoscute două teorii etice din filozofia occidentală au fost fondate de oameni care aveau o capacitate deosebit de crescută de a sistematiza și una destul de scăzută de a empatiza.

Bentham și Grătarul Utilitarist

Jeremy Bentham s-a născut în Anglia, în 1748. La vârsta de doisprezece ani a intrat la Oxford, a studiat pentru a deveni avocat și și-a dedicat cariera reformării regulilor și pedepselor contradictorii și adesea inutile care se acumulaseră de-a lungul secolelor și formaseră sistemul legislativ britanic. Cea mai importantă lucrare a sa s-a intitulat *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (*Introducere în principiile moralei și legislației*). Prin aceasta, Bentham propunea ca un singur principiu să guverneze toate reformele și chiar toate acțiunile oamenilor: *principiul utilității*, pe care îl definea ca fiind „principiul care aprobă sau dezaproabă orice acțiune, în funcție de tendința pe care o are aceasta de a spori sau de a diminua fericirea persoanei al cărei interes este în cauză”¹⁶. Fiecare lege ar trebui să maximizeze utilitatea comunității, care este definită ca simpla sumă aritmetică a utilităților așteptate ale fiecărui membru. Bentham a sistematizat apoi parametrii necesari pentru a calcula utilitatea, inclusiv intensitatea, durata și certitudinea „hedonilor” (a plăcerilor) și a „dolorilor” (a durerilor). A conceput astfel un algoritm numit „felicific calculus”, pentru adunarea plăcerilor și durerilor și pentru obținerea unui verdict moral în orice situație, pentru orice persoană, din orice țară.

Filozofia lui Bentham demonstrează o capacitate extraordinară de sistematizare și, după cum subliniază Baron-Cohen, sistematizarea este un punct forte. Cu toate acestea, pot să apară probleme atunci când sistematizarea se produce în absența empatizării. Într-un articol intitulat „Asperger's Syndrome and the Eccentricity and Genius of Jeremy Bentham” („Sindromul Asperger și excentricitatea și geniul lui Jeremy Bentham”), Philip Lucas și Anne Sheeran adună informații despre viața personală a acestuia și le compară cu criteriile de diagnosticare a sindromului Asperger.¹⁷ Ei identifică astfel o parte dintre principalele trăsături, inclusiv cele care implică o empatie scăzută și relații sociale reduse. Bentham a avut puțini prieteni în copilărie, iar ca adult a lăsat în urmă o serie de foști prieteni supărați. Nu s-a căsătorit niciodată, se socotea un pustnic și părea să-i pese foarte puțin de ceilalți. Un contemporan a spus despre el: „Îl privește pe cei din jur doar ca pe niște muște de vară.”¹⁸

Un alt criteriu este imaginația slab dezvoltată, mai ales în ceea ce privește trăirile celorlalți. În filozofie și în viața sa personală, Bentham i-a jignit pe mulți dintre contemporanii săi prin incapacitatea sa de a percepe varietatea și subtilitatea motivelor umane. John Stuart Mill – un utilitarist care cu siguranță nu suferea de autism – a ajuns să-l disprețuiască pe Bentham. El scria că personalitatea lui Bentham îl făcea inapt pentru filozofie, din cauza minții sale „incomplete”:

În ce privește cele mai naturale și mai puternice sentimente ale naturii umane, [Bentham] nu manifesta nici un fel de compasiune; era complet detașat de multe dintre cele mai zguduitoare trăiri; și nu avea capacitatea de ajutorul căreia o minte o înțelege pe alta, complet diferită, și se aruncă în trăirile acelei alte minți, din pricina lipsei sale de imaginație.¹⁹

Lucas și Sheeran încheie afirmând că, dacă Bentham ar fi fost în viață acum, „ar fi primit, cel mai probabil, diagnosticul de sindrom Asperger”²⁰.

Kant și Localul Deontologic

Immanuel Kant s-a născut în Prusia, în 1724. Cunoștea bine scrierile lui Hume și avea o aplecare pentru teoriile sentimentaliste chiar de la începutul carierei sale, mai ales atunci când a scris despre estetică și despre sublim. Însă, deși admitea că sentimente precum compasiunea sunt indispensabile pentru a descrie *de fapt* de ce adoptă oamenii un comportament moral, Kant era nemulțumit de subiectivitatea pe care o astfel de afirmație o aducea în domeniul eticii. Dacă o persoană are sentimente morale diferite față de altă persoană, are de asemenea și alte obligații morale? Și ce se întâmplă dacă oamenii dintr-o anumită cultură au sentimente diferite față de alții, dintr-o altă comunitate?

La fel ca Platon, Kant dorea să descopere forma eternă și constantă a Binelui. El credea că moralitatea trebuia să fie aceeași pentru toate ființele raționale, indiferent de cultura sau înclinațiile individuale. Pentru a descoperi această formă eternă, pur și simplu nu trebuia să aplice metodele observaționale – să privească lumea din jur și să vadă ce virtuți alegeau oamenii să îmbrățișeze. Kant susținea în schimb că legea morală nu putea fi stabilită decât printr-un proces de reflecție filozofică a priori (înainte de experiența practică). Aceasta consta, credea el, în principii care sunt inerente rațiunii și sunt revelate prin procese raționale.²¹ Și Kant a găsit un asemenea principiu: non-contradicția. În loc să ofere o regulă concretă cu un conținut specific, precum „ajutorarea săracilor“ sau „cinstirea părinților“, Kant a conceput o regulă abstractă din care (susținea el) puteau reieși toate celelalte reguli morale valabile. A numit-o imperativul categoric (sau necondiționat): „Acționează numai conform acelei maxime prin care poți vrea totodată ca ea să devină o lege universală.“²²

Bentham ne-a îndemnat să folosim aritmetica pentru a determina pasul următor corect, însă Kant ne-a spus să folosim

logica. Ambii au înfăptuit minuni în sistematizare, reducând moralitatea la o singură afirmație sau la o singură formulă. Oare și Kant suferea de sindromul Asperger?

Ca și Bentham, Kant era un singuratic care nu s-a căsătorit niciodată, aparent lipsit de sensibilitate. Era cunoscut pentru aplecarea sa către rutină (pornea în plimbarea sa de după-amiază exact la trei și jumătate în fiecare zi, indiferent de vreme), iar unii specialiști au speculat că și el suferea de sindromul Asperger.²³ Cu toate acestea, după ce am citit despre viața personală a lui Kant, cred că situația nu este la fel de clară ca în cazul lui Bentham. Kant era un om plăcut de ceilalți și părea să se bucure de compania altora, deși ieșirile sale aveau ceva calculat (îi plăceau compania și râsul pentru că-i făceau bine).²⁴ Cel mai sigur e să profităm de diagrama bidimensională a lui Baron-Cohen și să-l numim pe Kant drept unul dintre cei mai abili sistematizatori din istorie; deși manifesta o capacitate scăzută de empatie, nu i se alătură lui Bentham în colțul din dreapta jos al diagramei din figura 6.1.

Revenirea la cursul firesc

Nu vreau să afirm că utilitarismul și deontologia kantiană sunt teorii morale incorecte doar pentru că au fost concepute de oameni care se poate să fi suferit de sindromul Asperger. Ar fi un argument *ad hominem*, o eroare logică și o răutate din partea mea. De altfel, ambele teorii s-au dovedit a fi deosebit de productive atât în filozofie, cât și în politicile publice.

În psihologie însă, scopul nostru este descriptiv. Vrem să descoperim cum funcționează *de fapt* gândirea morală, și nu cum *ar trebui* ea să funcționeze, iar acest lucru nu poate fi îndeplinit prin raționare, matematică sau logică, ci prin observație, iar observația este de obicei mai pătrunzătoare atunci când

e ajutată și de empatie.²⁵ Cu toate acestea, filozofia a început să se îndepărteze de observație și de empatie în secolul al XIX-lea, punând și mai mult accentul pe rațiune și pe gândirea sistematică. Pe măsură ce societățile occidentale au devenit mai educate, mai industrializate, mai bogate și mai democratice, mințile intelectualilor s-au schimbat. Aceștia au devenit mai analitici și mai îndepărtați de holism.²⁶ Pentru cercetătorii eticii, utilitarismul și deontologia au devenit mai interesante decât abordarea dezordonată, pluralistă și sentimentalistă a lui Hume.

Această tendință explică de ce mi s-a părut atât de plictisitoare psihologia morală atunci când am studiat-o pentru prima dată la universitate. Kohlberg a adoptat raționalismul lui Kant și a creat o teorie în care dezvoltarea morală avea un singur scop: o înțelegere completă a justiției. Această întreagă abordare mi se părea greșită. Era prea sistematizată și lipsită de empatie. Era precum acel restaurant al Adevăratului Gust, oferind moralitatea unui singur receptor.²⁷

Îmbogățirea gusturilor

Deci ce se află dincolo de vătămare și corectitudine? Cele trei etici ale lui Shweder ne-au dat un punct bun de plecare, însă, ca mulți antropologi culturali, Shweder era prudent cu explicațiile evoluționiste privind comportamentul uman. Părerea în general acceptată printre antropologi era aceea că evoluția i-a făcut pe oameni capabili să adopte mersul biped, să utilizeze uneltele și le-a mărit capacitatea cerebrală, însă, odată ce ne-am dezvoltat și capacitatea de a ne cultiva, evoluția biologică s-a oprit, sau cel puțin a devenit irelevantă. Cultura este atât de puternică, încât îi poate face pe oameni să se comporte în moduri care au înlocuit străvechile instincte pe care le mai aveam în comun cu celelalte primare.

Eram convins că părerea generală a antropologilor era greșită și că nu va fi niciodată posibil să înțelegem moralitatea fără să recurgem la evoluție. Însă Shweder m-a învățat să fiu precaut cu explicațiile date de evoluționism, care sunt uneori reducționiste (pentru că nu iau în considerare sensurile împărtășite care se află în centrul atenției antropologiei culturale) și naiv funcționaliste (pentru că se grăbesc să presupună că fiecare comportament a evoluat pentru a îndeplini o anumită funcție). Aș fi putut oare să formulez un concept evoluționist al intuiției morale care să nu fie reducționist și care să nu supraestimeze „scopul” și „funcția” mecanismelor psihologice evaluate? Nu puteam pur și simplu să menționez trăsături ale moralității care păreau universale – precum compasiunea și reciprocitatea – și să susțin că sunt înnăscute doar pentru că se regăseau peste tot. Trebuia să am o argumentare evolutivă atentă pentru fiecare, și trebuia să fiu capabil să explic cum au interacționat aceste intuiții înnăscute cu evoluția culturală, ducând în cele din urmă la diversitatea de matrice morale care împânzesc lumea în prezent.

Am început cu analiza unei liste a virtuților din întreaga lume. Virtuțile sunt construcții sociale. Virtuțile inoculate copiilor din zonele afectate de conflicte militare sunt diferite de cele învățate de copiii dintr-o zonă rurală, predominant agricolă sau din zonele moderne și puternic industrializate. Există întotdeauna un grad de suprapunere între aceste liste, însă chiar și atunci sunt diverse nuanțe de interpretare. Buddha, Isus și Mahomed vorbesc tustrei despre compasiune, însă în feluri oarecum diferite.²⁸ Cu toate acestea, atunci când vezi că un anumit fel de blândețe, de corectitudine și de credință este apreciat în majoritatea culturilor, începi să te întrebi dacă nu cumva există niște receptori sociali general umani de nivel redus (asemănători receptorilor gustativi) care îi ajută pe oameni să observe cu ușurință mai degrabă anumite tipuri de interacțiune socială decât altele.

Ca să facem o analogie asemenea celei cu papilele gustative: majoritatea culturilor au una sau mai multe băuturi dulci care sunt consumate pe scară largă – obținute de obicei din fructe locale sau, în țările puternic dezvoltate, din zahăr și câțiva aditivi. Ar fi ridicol să ne închipuim că există receptori gustativi separați pentru gustul de mango, mere, Coca-Cola și Fanta. Aici vorbim de un singur receptor major – cel care detectează gustul dulce –, iar fiecare cultură a inventat diverse moduri de a-l stimula.²⁹ Dacă un antropolog ne spune că un trib de eschimoși nu are astfel de băuturi, asta nu înseamnă că acestora le lipsește receptorul gustului dulce; înseamnă doar că bucătăria eschimoșilor nu face uz de acest gust, din motivul evident că, până nu demult, ei nu aveau acces la fructe. Iar atunci când primatologii ne spun că cimpanzeilor și maimuțelor bonobo le plac fructele la nebunie și că se străduiesc să-și îndeplinească sarcinile în laborator pentru a obține o gură de Coca-Cola, argumentul care dovedește existența unui receptor nativ al gustului de dulce devine cu atât mai puternic.

Scopul meu era acela de a găsi legături între virtuți și teoriile evoluționiste consacrate. Nu doream să fac greșeala clasică a cercetătorilor evoluționiști amatori, aceea de a alege o trăsătură și apoi de a întreba: „Oare îmi pot imagina o povestire despre felul în care această trăsătură ar fi putut fi odinioară adaptivă?” Răspunsul la această întrebare este întotdeauna da, pentru că rațiunea ne poate duce oriunde dorim. Oricine are acces la un fotoliu se poate așeza și poate țese ceea ce Rudyard Kipling a numit „povestiri uite-așa” (*just-so stories*) – povestiri imaginare despre cum i-a apărut cămilei cocoașa și elefantului trompa. Scopul meu, în schimb, era de a identifica cele mai clare legături dintre două domenii pe care le respectam profund: antropologia și psihologia evoluționistă.

Teoria fundamentelor morale

Am făcut echipă cu Craig Joseph, un prieten din anii petrecuți la Universitatea din Chicago și care lucrase, de asemenea, cu Shweder. Cercetările lui Craig vizau noțiunea de virtute în comunitatea musulmană din Egipt și din Statele Unite.

Am împrumutat ideea de „modularitate” de la Dan Sperber și Lawrence Hirschfeld³⁰, specialiști în antropologie cognitivă. Modulele sunt ca niște comutatoare mici în creierul tuturor animalelor. Acestea sunt activate de tipare care au fost importante pentru supraviețuire într-o anumită nișă ecologică și, atunci când este detectat un astfel de tipar, ele trimit un semnal care modifică (în cele din urmă) comportamentul animalului într-un mod (de obicei) adaptiv. De exemplu, majoritatea animalelor reacționează prin teamă prima dată când văd un șarpe, pentru că în creierele lor se află anumite circuite de neuroni care funcționează ca niște detectoare de șerpi.³¹ Așa cum arată Sperber și Hirschfeld:

Un modul cognitiv evoluat – de exemplu un detector de șerpi, un dispozitiv de recunoaștere facială [...] – este o adaptare la o gamă de fenomene care prezintă probleme sau oportunități în mediul ancestral al speciilor. Funcția sa este aceea de a prelucra un anumit tip de stimuli sau informații – de exemplu șerpi sau fizionomii umane.

Era o descriere perfectă a felului în care ar fi arătat „receptorii gustativi” morali universali. Aceștia ar fi fost o acomodare la amenințările și oportunitățile prezente în viața socială, atrăgând atenția oamenilor asupra anumitor tipuri de fapte (precum cruzimea sau lipsa de respect) și declanșând reacții intuitive imediate sau poate chiar emoții specifice (precum empatia sau furia).

Această abordare era exact ceea ce aveam nevoie pentru a explica învățarea și variațiile culturale. Sperber și Hirschfeld fac deosebirea între mecanismele *inițiale* de declanșare a unui modul și cele *actuale*.³² Mecanismele inițiale reprezintă setul de

obiecte pentru care a fost conceput modulul³³ (de exemplu, întregul grup al șerpilor este declanșatorul modulului de detec-tare a șerpilor). Mecanismele de declanșare actuale sunt toate lucrurile din lume care îl pot activa (inclusiv șerpi reali sau de jucărie, bețe curbate și funii groase, care s-ar putea să vă sperie dacă le vedeți în iarbă). Modulele greșesc uneori, iar multe animale au dezvoltat anumite abilități pentru a exploata greșe-lile altor animale. De exemplu, musca sirfidă a dezvoltat dungi galbene și negre, ajungând să semene cu o viespe și declanșând astfel modulul de evitare a viespilor din creierul anumitor pă-sări, cărora le-ar plăcea altminteri să mănânce aceste insecte.

Variațiile culturale în moralitate pot fi explicate parțial prin faptul că aceste culturi pot atrofia sau amplifica mecanismele actuale de declanșare a oricărui modul. De exemplu, în ultimii cincizeci de ani, oamenii din majoritatea societăților occiden-tale au început să simtă compasiune la vederea suferinței mai multor specii de animale și să fie dezgustați de tot mai puține feluri de comportament sexual. Mecanismele actuale se pot schimba într-o singură generație, deși evoluției genetice i-ar trebui multe generații pentru a modifica structura modulului și mecanismele inițiale de declanșare.

Mai mult, în orice cultură, numeroase controverse morale implică moduri diferite de asociere a unui comportament cu un modul moral. Ar trebui oare ca părinții și profesorii să-i altoiască pe copii când sunt obraznici? În partea stângă a spec-trului politic, bătaia declanșează de obicei judecăți legate de cruzime și opresiune. În partea dreaptă, ea este legată uneori de judecăți privind aplicarea strictă a regulilor, mai ales a celor privitoare la respectul pentru părinți și pentru profesori. Astfel încât, chiar dacă avem cu toții același set de module cognitive, putem asocia anumite acțiuni cu aceste module în atâtea feluri, încât putem construi matrice morale total diferite pe același set restrâns de fundamente.

Craig și cu mine am încercat să identificăm cei mai potriviți candidați care să constituie module cognitive universale pe care civilizațiile își pot construi matricele morale. Prin urmare, abordarea noastră a fost numită Teoria Fundamentelor Morale.³⁴ Aceasta a fost creată prin identificarea problemelor adaptive ale vieții sociale despre care specialiștii în psihologia evoluționistă au scris adeseori, asociindu-le cu virtuți care se regăsesc într-o anumită formă în majoritatea culturilor.³⁵

	Grijă/ vătămare	Corectitudine/ înșelăciune	Loialitate/ trădare	Autoritate/ subminare	Caracter sacru/ degradare
Problemă adaptivă	Protejează și îngrijește copiii	Profită de beneficiile parteneriatelor	Formează coaliții puternice	Creează relații benefice în interiorul ierarhiilor	Evită contaminarea
Mecanisme inițiale de declanșare	Suferință, neputință sau nevoie exprimată de copil	Înșelăciune, cooperare, minciună	Amenințare sau provocare a grupului	Semne de dominație și de supunere	Deșeuri, bolnavi
Mecanisme actuale de declanșare	Pui de focă, personaje drăgălașe din desene animate	Fidelitatea în căsnicie, automate defecte	Echipe sportive, țări	Șefi, specialiști recunoscuți	Idei tabu (comunism, rasism)
Emoții caracteristice	Compașiune	Furie, recunoștință, vină	Mândrie de grup, furie împotriva trădătorilor	Respect, teamă	Dezgust
Virtuți relevante	Grijă, blândețe	Corectitudine, justiție, încredere	Loialitate, patriotism, sacrificiu de sine	Supunere, considerație	Temperanță, castitate, milă, curățenie

Figura 6.2. *Cele cinci fundamente ale moralității (prima variantă).*

Cel mai clar s-au evidențiat cinci probleme adaptive: grija față de copiii vulnerabili, formarea de parteneriate cu străinii pentru a profita de beneficii reciproce, formarea de coaliții pentru a concura cu alte coaliții, negocierea ierarhiilor profesionale și protejarea personală și a familiei de paraziți și agenți patogeni care se răspândesc foarte repede atunci când oamenii trăiesc foarte aproape unul de celălalt (voi prezenta și cel de-al șaselea fundament – Libertate/oprimare – în capitolul 8).

În figura 6.2 am trasat câte o coloană pentru fiecare dintre cele cinci fundamente propuse inițial.³⁶ Primul rând evidențiază problemele adaptive. Dacă strămoșii noștri s-au confruntat cu acestea timp de sute de mii de ani, atunci selecția naturală i-ar ajuta pe cei ale căror module cognitive i-au ajutat să le înfrunte – rapid și intuitiv – în comparație cu cei care au trebuit să se bazeze pe inteligența lor generală (călărețul) pentru a rezolva problemele recurente. Cel de-al doilea rând enumeră mecanismele inițiale de declanșare – adică acele tipare sociale pe care ar trebui să le detecteze un astfel de modul. (Observați că fundamentele sunt de fapt *seturi* de module care conlucrează pentru a rezolva o problemă adaptivă.)³⁷ Cel de-al treilea rând enumeră câteva mecanisme actuale de declanșare – acele lucruri care declanșează de fapt modulele relevante (uneori din greșeală) pentru oamenii din societatea occidentală modernă. Cel de-al patrulea rând enumeră anumite emoții care fac parte din reacțiile fiecărui fundament, sau cel puțin atunci când acel fundament este puternic activat. Cel de-al cincilea rând prezintă unele dintre virtuțile pe care le enumerăm atunci când vorbim despre oameni care declanșează în mintea noastră un anumit „gust” moral.

Voi vorbi în detaliu despre fiecare fundament în capitolul următor. Acum însă vreau doar să vă demonstrez teoria folosind fundamentul Grijă/vătămare. Imaginați-vă că aveți un fiu de patru anișori, care este dus la spital pentru a fi operat de

apendicită. Vi se permite să urmăriți procedura din spatele unui perete de sticlă. Fiului dumneavoastră i se aplică anestezia generală și-l vedeți cum zace inconștient pe masa de operație. vedeți apoi cum bisturiul chirurgului îi străpunge abdomenul. Veți simți oare un sentiment de ușurare, știind că i se face în cele din urmă operația care îi va salva viața? Sau veți simți o durere atât de mare, încât va trebui să vă feriți privirea? Dacă „dolorii“ (durerea) vă depășesc „hedonii“ (plăcerea), atunci reacția pe care o aveți este irațională din punct de vedere utilitarist, însă e perfect normală ca rezultat al unui modul. Reacționăm emoțional în fața violenței sau a suferinței, mai ales atunci când este implicat un copil, și mai ales propriul copil. Reacționăm chiar și atunci când suntem conștienți că nu este vorba de violență și el nu suferă în nici un fel. E precum iluzia Muller-Lyer: vom vedea întotdeauna o linie mai lungă, chiar și atunci când suntem conștienți că liniile au exact aceeași lungime.

Pe măsură ce priviți operația, observați două asistente care iau parte la operație – una mai în vârstă, cealaltă mai tânără. Ambele sunt foarte atente la procedură, însă cea mai în vârstă vă mângâie uneori fiul pe cap, ca și cum ar încerca să-l liniștească. Asistenta mai tânără e complet absorbită de operația în sine. Să presupunem, de dragul discuției, că există dovezi concludente că pacienții aflați sub anestezie totală nu aud și nu simt nimic. Dacă ar fi așa, ce reacție ați avea la vederea celor două asistente? Dacă sunteți utilitarist, n-ar trebui să aveți vreo preferință. Acțiunea asistentei mai în vârstă nu a redus prin nimic suferința copilului și nici nu a îmbunătățit cu ceva rezultatul operației. Dacă sunteți un adept al lui Kant, veți fi la fel de indiferent față de faptele ei. Ea pare să fi acționat inconștient sau (chiar mai rău, din punctul de vedere al lui Kant) cum a simțit. Nu a acționat în virtutea credinței într-un principiu universal. Însă, dacă sunteți un adept al lui Hume, atunci este perfect normal să o preferați și să o lăudați pe asistenta mai în

vârstă. A dus virtutea îngrijirii la un asemenea nivel, încât e un lucru pe care-l face automat și fără efort, chiar și atunci când nu are nici un efect. Este o maestră a îngrijirii, ceea este o calitate laudabilă și extraordinară pentru o asistentă. Are un gust plăcut.

Pe scurt

Cel de-al doilea principiu al psihologiei morale este: *Moralitatea este mai mult decât vătămare sau corectitudine*. În acest capitol am început să spun exact ce anume este mai mult.

- În multe privințe, moralitatea este asemenea gustului – o analogie făcută cu mult timp în urmă de către Hume și Mencius.
- Deontologia și utilitarismul sunt moralități „ale unui singur receptor“ care pot plăcea mai mult celor care sunt buni sistematizatori, dar au o capacitate scăzută de a empatiza.
- Pentru psihologia morală actuală, abordarea etică pluralistă, sentimentalistă și naturalistă a lui Hume este mai promițătoare decât utilitarismul sau deontologia. Un prim pas în rezumarea proiectului lui Hume ar fi să identificăm receptorii gustativi ai minții moraliste.
- Modularitatea ne ajută să identificăm receptorii nativi și felul în care aceștia declanșează o varietate de percepții inițiale care se dezvoltă în moduri culturale diferite.
- Cinci receptori gustativi adecvați pentru mintea moralistă sunt: grija, corectitudinea, loialitatea, autoritatea și caracterul sacru.

În psihologie, teoriile sunt ușoare. Oricine le poate inventa. Însă progresul intervine atunci când teoriile sunt testate, susținute și corectate de dovezi empirice, mai ales atunci când o teorie se dovedește utilă – de exemplu, dacă îi ajută pe oameni să înțeleagă de ce jumătate dintre concetățenii lor par să trăiască într-un univers moral total diferit. Exact asta s-a întâmplat mai departe.

Fundamentele morale ale politicii

În spatele fiecărui act de altruism, eroism și decență umană veți găsi fie egoism, fie prostie. Cel puțin aceasta este părerea multor specialiști în științe sociale care au acceptat ideea că *Homo sapiens* este de fapt *Homo economicus*.¹ „Omul economic” este o creatură simplă, care ia toate deciziile în viață ca și cum s-ar afla într-un supermarket, cu destul de mult timp la dispoziție ca să compare diversele borcane cu gem de mere. Dacă aceasta este și părerea dumneavoastră despre natura umană, atunci este ușor să concepem modele matematice de comportament, pentru că va fi vorba de un singur principiu de bază: interesul personal. Oamenii acționează astfel încât să obțină cele mai multe beneficii cu cel mai redus cost.

Pentru a vedea cât de greșită este această abordare, răspundeți la cele zece întrebări din figura 7.1. *Homo economicus* va pune un anumit preț pe acțiunea de a-și înfige un ac în braț, și un altul, mai scăzut, sau zero, pe celelalte nouă acțiuni, dintre care nici una nu-l rănește în mod direct, dar nici nu-l costă nimic.

Mai importante decât numerele pe care le-ați notat sunt comparațiile dintre coloane. *Homo economicus* va considera că acțiunile din coloana B provoacă aceeași aversiune ca acțiunile din coloana A. Dacă acțiunile din coloana B vi s-au părut mai nocive decât echivalentele din coloana A, atunci felicitări, sunteți o ființă umană, nu fantasma unui economist. Vă preocupă și lucruri aflate dincolo de sfera îngustă a interesului personal. Aveți un set de fundamente morale.

Cât ar trebui să vă plătească cineva pentru a face următoarele acțiuni? Presupuneți că veți fi plătit în secret și că ulterior nu vor exista nici un fel de consecințe negative sociale sau legale. Răspundeți scriind un număr de la 0 la 4 după fiecare faptă, unde: 0 = 0 \$ o fac gratis 1 = 100 \$ 2 = 10 000 \$ 3 = 1 000 000 \$ 4 = nu aș face asta pentru nici o sumă de bani	
Coloana A	Coloana B
1a. Înfigeți un ac hipodermic steril în propriul braț. ____	1b. Înfigeți un ac hipodermic steril în brațul unui copil pe care nu-l cunoașteți. ____
2a. Acceptați un televizor cu plasmă pe care dorește să vi-l dea un prieten. Știți că prietenul a primit televizorul cu un an în urmă, când compania care l-a fabricat i l-a trimis acestuia din greșeală și fără nici un cost. ____	2b. Acceptați un televizor cu plasmă pe care dorește să vi-l dea un prieten. Știți că prietenul a cumpărat televizorul cu un an în urmă de la un hoț care îl furase de la o familie foarte înstărită. ____
3a. Aduceți o critică propriei țări (ceva ce credeți că e adevărat), sunând anonim la o emisiune de radio în direct în propria țară. ____	3b. Aduceți o critică propriei țări (ceva ce credeți că e adevărat), sunând anonim la o emisiune de radio în direct, în altă țară. ____
4a. Vă pălmuiți un prieten (cu permisiunea lui) ca parte a unei farse amuzante. ____	4b. Vă pălmuiți tatăl (cu permisiunea lui) ca parte a unei farse amuzante. ____
5a. Asistați la o piesă avangardistă scurtă în care actorii se comportă prosteste timp de treizeci de minute, nereușind să rezolve probleme simple și căzând în mod repetat pe scenă. ____	5b. Asistați la o piesă avangardistă scurtă în care actorii se comportă ca niște animale timp de treizeci de minute, târându-se goi pe scenă și țipând ca niște cimpanzei. ____
Total coloana A: ____	Total coloana B: ____

Figura 7.1. *Ce preț aveți?*

Am scris aceste cinci perechi de acțiuni astfel încât coloana B să vă declanșeze o reacție intuitivă pentru fiecare dintre principii, ca și cum v-ați pune pe limbă un fir de sare sau de zahăr. Cele cinci rânduri ilustrează încălcări ale Grijii (vătămarea unui copil), Corectitudinii (profitul de pe urma pierderii nemeritate a altcuiva), Loialității (critici aduse propriei țări în fața străinilor), Autorității (lipsa de respect față de propriul tată) și Caracterului sacru (adoptarea unui comportament degradant sau dezgustător).

În restul capitolului voi descrie aceste fundamente și felul în care au devenit parte a naturii umane. Vă voi arăta că ele sunt aplicate în mod diferit și în măsuri diferite, pentru a susține matricele politice de stânga și de dreapta.

Observație privind caracterul înnăscut

Înainte era destul de riscant ca un om de știință să afirme că orice caracteristică a comportamentului uman este înnăscută. Pentru a argumenta astfel de afirmații, trebuia să demonstrezi că o caracteristică era intrinsecă, neschimbată de experiență și prezentă în toate culturile. Dacă aplicăm această definiție, atunci nu sunt prea multe caracteristici înnăscute, în afara câtorva reflexe din copilărie, precum felul acela drăgălaș în care un copil își strânge mâna în jurul degetului pe care i-l întinzi. Dacă ați sugera că alte gesturi mai complexe decât acesta ar fi înnăscute – mai ales o diferență dintre sexe –, vi s-ar spune că există undeva în lume un trib unde nu se manifestă acea caracteristică și, prin urmare, nu este înnăscută.

Din anii '70 am progresat vizibil în înțelegerea modului în care funcționează creierul, iar acum știm că anumite caracteristici pot fi înnăscute fără să fie intrinseci sau universale valabile. După cum explică Gary Marcus, specialist în neuroștiințe, „natura îi dăruiește nou-născutului un creier deosebit de complex, însă unul care trebuie să fie considerat mai degrabă pregă-

tit pentru instalare – flexibil și supus schimbărilor –, și nu *gata instalat*, fixat și de neschimbat⁴².

Marcus propune apoi o analogie mai bună pentru înlocuirea diagramelor de instalare: creierul este precum o carte, prima schiță fiind scrisă de gene în timpul dezvoltării în uter. La naștere, capitoarele nu sunt finalizate, unele dintre ele fiind doar niște scheme grosiere care urmează să fie completate în timpul copilăriei. Însă nici un capitol – fie el sexualitatea, limbajul, referințele culinare sau moralitatea – nu constă doar în pagini albe pe care societatea să poată înscrie orice set posibil de cuncte. Analogia lui Marcus duce la cea mai bună definiție a caracterului înăscut pe care am văzut-o vreodată:

Natura oferă o primă variantă, care va fi apoi revizuită de experiență; [...] „inerent“ nu înseamnă nemaleabil; înseamnă „*organizat înainte de experiență*“⁴³.

Lista celor cinci fundamente morale a fost prima mea încercare de a explica felul în care mintea moralistă este „organizată înainte de experiență“. Însă Teoria Fundamentelor Morale încearcă să explice și felul în care este revizuită acea primă schiță în timpul copilăriei pentru a duce în cele din urmă la diversitatea tipurilor de moralitate pe care le regăsim în toate culturile lumii – și în mediul politic.

1. *Fundamentul Grijă/vătămare*

Reptilele au prostul renume de a fi reci – nu doar cu sânge rece, dar și insensibile. Unele femele rămân lângă pui pentru a-i apăra chiar și după ce aceștia eclozează, însă la majoritatea speciilor ele pleacă. Astfel că, atunci când primele mamifere au început să-și alăpteze puii, rolul mamei a devenit cu mult mai important. Femelele nu mai făceau zeci de pui, sperând apoi că măcar câțiva vor supraviețui singuri.

Mamiferele își asumă mai puține riscuri și investesc mai mult în cei din jur, fiind astfel nevoite să-și îngrijească și să-și

hrănească puii mai mult timp. Primatele își asumă și mai puține riscuri și investesc și mai mult în familie. Iar bebelușii, ale căror creiere sunt atât de mari, încât trebuie să fie născuți cu un an înainte de a putea merge, sunt atât de importanți, încât o femeie aproape că nu-și poate asuma acest risc de una singură. Ea are nevoie de ajutor în ultimele luni de sarcină, apoi pentru a naște copilul, pentru a-l hrăni și a-l îngriji timp de mai mulți ani după naștere. Dat fiind acest uriaș pariu, există o imensă presiune pe adaptare: copilul – vulnerabil și costisitor – trebuie îngrijit, apărat, ținut în viață și ferit de rele.

Nici nu se pune problema ca instinctul matern să fie un capitol gol în marea carte a naturii umane, mamele urmând să învețe totul de la alții sau din propriile încercări și eșecuri. Mamele care au din naștere o sensibilitate crescută la suferința, necazul sau nevoile altora sunt mult mai capabile decât femeile mai puțin sensibile la aceste lucruri.

Și nu doar mamele au nevoie de abilități înnăscute. Dat fiind numărul de oameni care își investesc toate resursele în copii, evoluția a favorizat femeile și (într-o mai mică măsură) bărbații care au reacții automate la semnele de suferință sau nevoie, precum plânsetele copiilor din apropiere (care, în vremurile de demult, făceau probabil parte din familie).⁴ Suferința propriilor copii este mecanismul inițial de declanșare a unuia dintre modulele fundamentului Grijă. (Mă voi referi adesea la aceste fundamente folosind doar primul cuvânt – Grijă, în loc de Grijă/vătămare.) Acest modul funcționează cu celelalte module înrulate⁵ pentru a îndeplini sarcina adaptivă de protejare și îngrijire a copiilor.

Aceasta nu este doar o poveste de dragul de-a oferi o explicație, ci reformularea pe care am conceput-o în legătură cu teoria atașamentului, o teorie bine argumentată, care definește sistemul prin care mamele și copiii își modifică reciproc comportamentul, astfel încât copilul să se bucure de un amestec benefic de protecție și șanse de a explora lumea din jur în mod independent.⁶

Setul de mecanisme de declanșare a oricărui modul este deseori mult mai complex decât setul mecanismelor inițiale. Fotografia din figura 7.2 ilustrează această afirmație în patru moduri. În primul rând, s-ar putea să vi se pară drăguță. Dacă e așa, e pentru că mintea vă este automat sensibilizată de anumite proporții și tipare care-i deosebesc pe copii de adulți. Drăgălășenia ne îndeamnă să îngrijim, să hrănim, să protejăm și să interacționăm.⁷ Îl face pe elefant să se încline. În al doilea rând, deși nu e copilul vostru, veți avea probabil o reacție emoțională imediată, pentru că fundamentul Grijă poate fi declanșat de orice copil. În al treilea rând, prietenii fiului meu (Gogo și Baby Gogo) vi se vor părea și ei drăguți, deși nu sunt copii adevărați, dar au fost concepuți în mod special de compania de jucării ca să vă sensibilizeze fundamentul Grijă. În al patrulea rând, Max îl iubește pe Gogo. Țipă de fiecare dată când mă așez din greșeală pe Gogo și spune deseori „Eu sunt mămica lui Gogo“, pentru că sistemul său de atașament și fundamentul Grijă i se dezvoltă în mod normal.



Figura 7.2. *Baby Gogo, Max și Gogo*

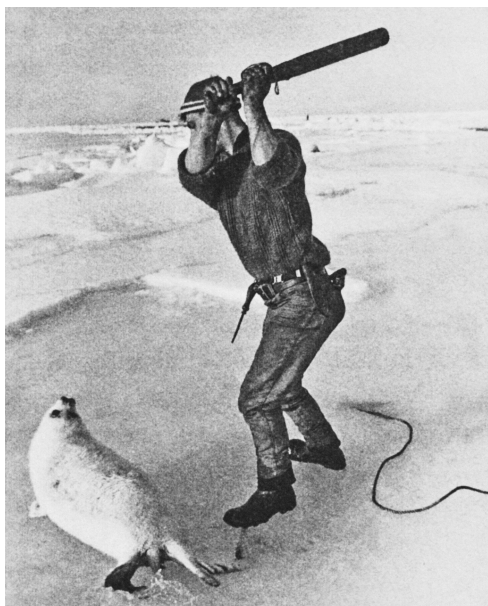


Figura 7.3. *Un mecanism inițial de declanșare a fundamentului Grijă/vătămare*

Dacă ați fost sensibilizat de fotografia unui copil care doarme cu două maimuțe de pluș, imaginați-vă cum v-ați simți dacă ați vedea un copil sau un animal drăgălaș amenințat cu violență, ca în figura 7.3.

Din punct de vedere evolutiv, nu ar trebui să vă pese ce se întâmplă cu fiul meu, Max, sau cu un copil înfometat dintr-o țară îndepărtată, sau cu un pui de focă. Dar Darwin nu trebuie să explice de ce v-a curs *vreo* lacrimă. El trebuie doar să explice în primul rând de ce avem canale lacrimale, și de ce uneori aceste canale se activează la vederea suferinței altora.⁸ Darwin trebuie să explice mecanismele inițiale de declanșare ale fiecărui modul. Mecanismele actuale se pot schimba foarte repede. În prezent, ne pasă de violența împotriva mai multor clase de victime decât cele la care erau sensibilizați bunicii noștri.⁹

Partidele politice și grupurile de interese se străduiesc să facă din propriile preocupări mecanisme de declanșare a



Figura 7.4. Grijă conservatorilor și cea a liberalilor

modulelor noastre morale. Ei trebuie să vă activeze cel puțin unul dintre fundamentele morale pentru a vă obține votul, banii sau timpul.¹⁰ De exemplu, figura 7.4 înfățișează două mașini pe care le-am fotografiat în Charlottesville. Ce puteți ghici despre preferințele politice ale șoferilor?

Autocolantele de pe mașini sunt adesea însemne tribale; fac publicitate echipelor pe care le susținem, inclusiv echipelor sportive, universităților sau trupelor rock. Șoferul mașinii cu „Save Darfur“ („Salvați Darfur“) anunță că el este în echipa liberală. Știți acest lucru intuitiv, dar eu vă pot da un motiv mai formal: matricea orală a liberalilor din America și de pretutindeni pune mai mult accent pe fundamentul Grijă decât matricele conservatorilor, iar acest șofer a ales mesajul care-i îndeamnă pe oameni să protejeze victimele nevinovate.¹¹ Șoferul nu are nici un fel de relație cu aceste victime, ci încearcă să vă determine să faceți corelația dintre Darfur și consumul de carne cu intuițiile generate de propriul fundament Grijă.

A fost greu să găsesc astfel de mesaje legate de compasiune în rândul conservatorilor, însă mașina cu „Wounded Warrior“ („Războinicul rănit“) este un exemplu în acest sens. Și acest șofer încearcă să vă sensibilizeze, însă compasiunea conservatorilor este oarecum diferită – nu e direcționată către animale sau către oameni din alte țări, ci către cei care s-au sacrificat pentru binele grupului.¹² Nu este un mesaj universal, ci unul mai degrabă local și amestecat cu loialitatea.

2. *Fundamentul Corectitudinel/înșelăciune*

Să presupunem că un coleg de serviciu se oferă să vă preia sarcinile timp de cinci zile ca să vă prelunghiți astfel vacanța din Caraibe cu încă o săptămână. Cum v-ați simți? *Homo economicus* ar simți plăcere pură, de parcă ar fi primit o sacoșă cu alimente gratis. Însă noi, ceilalți, știm că sacoșa nu este gratis, ci o mare favoare, iar colegul nu va fi răsplătit cu o simplă sticlă de rom pe care i-ați dăruit-o la întoarcere. Dacă îi acceptați oferta, o veți face cu o avalanșă de cuvinte de recunoștință, cu laude pentru bunăvoința sa și cu promisiunea de a-i întoarce favoarea atunci când va pleca și el în vacanță.

Teoreticienii evoluționiști definesc adesea genele ca fiind „egoiste“, aceasta însemnând că ele îl vor încuraja pe un animal să facă lucruri care vor facilita răspândirea acelorași gene. Însă una dintre cele mai importante descoperiri privind originile moralității este aceea că genele „egoiste“ pot crea ființe generoase, atâta timp cât respectivele ființe sunt selective în generozitatea pe care o manifestă. Altruismul manifestat față de cei cu care suntem înrudiți nu este ceva surprinzător. Pe de altă parte, altruismul manifestat față de ceilalți a fost una dintre cele mai de nedeslușit enigme din istoria cercetărilor evoluționiste.¹³ Un mare pas înainte în rezolvarea acesteia a fost făcut în 1971, când Robert Trivers a publicat teoria sa privind altruismul reciproc.¹⁴

Trivers a observat că evoluția ar putea crea altruști într-o specie în care indivizii și-ar putea aminti interacțiunile cu ceilalți, limitându-și apoi generozitatea la cei capabili să-i întoarcă favoarea. Noi, oamenii, suntem exact o astfel de specie. Trivers a sugerat că oamenii au dezvoltat un set de emoții morale care ne fac să jucăm „după faptă și răsplată“. Suntem de obicei amabili cu cei pe care îi întâlnim prima dată. După aceea însă suntem selectivi: cooperăm cu cei care au fost, la rândul lor, amabili cu noi, și îi evităm pe cei care au profitat de generozitatea noastră.

Viața omului reprezintă un șir de oportunități de cooperare cu beneficii reciproce. Dacă știm cum să ne jucăm cartea, putem coopera cu alții pentru a ne mări partea de turtă pe care o vom împărți în cele din urmă. Vânătorii cooperează pentru a doborî prada pe care nimeni n-ar putea-o prinde singur. Vecinii au grijă de casele celorlalți și fac schimb de unelte. Colegii de serviciu își acoperă schimbul unul altuia. Timp de milioane de ani, strămoșii noștri s-au confruntat cu problema adaptivă de a obține beneficii fără a se lăsa păcăliți. Cei ale căror emoții morale i-au îndemnat să se ghideze după principiul „după faptă și răsplată“ s-au bucurat mai mult de aceste

beneficii decât cei care au abordat o altă strategie, cum ar fi „ajută-i pe cei care au nevoie“ (care duce la exploatare), sau „ia fără să dai înapoi“ (care funcționează o singură dată; după aceea, nimeni nu va mai fi dispus să împartă nimic cu tine).¹⁵ Mecanismele inițiale de declanșare a modului Corectitudine sunt actele de cooperare sau de egoism pe care ceilalți le manifestă față de noi. Simțim plăcere, simpatie și prietenie atunci când oamenii ne arată că ne vor întoarce cu siguranță favorul. Simțim furie, dispreț și uneori chiar dezgust când ceilalți încearcă să ne păcălească sau să profite de pe urma noastră.¹⁶

Mecanismele actuale ale modului Corectitudine includ mult mai multe lucruri care au devenit legate cultural și politic de dinamica reciprocității și a înșelăciunii. La stânga, avem preocupări legate de egalitate și justiție socială, bazate parțial pe fundamentul Corectitudine – grupurile bogate și puternice sunt acuzate de câștiguri obținute din exploatarea celor de jos, fără să-și fi plătit „partea ce le revine“ din impozite. Aceasta este una dintre temele majore ale mișcării Occupy Wall Street, pe care am vizitat-o în octombrie 2011 (vezi figura 7.5).¹⁷ La dreapta, susținătorii mișcării Tea Party* sunt la fel de preocupați de corectitudine. Ei îi califică pe democrați drept „socialiști“ care iau banii muncitorilor americani și îi dau celor leneși (inclusiv celor care primesc ajutor social sau de șomaj) și imigranților ilegali (sub forma asigurărilor medicale și educației gratuite).¹⁸

Tuturor le pasă de corectitudine, însă există două tipuri majore. La stânga, corectitudinea implică adesea egalitatea, însă la dreapta aceasta înseamnă proporționalitate – oamenii ar trebui să fie recompensați în funcție de contribuția lor, chiar dacă acest lucru garantează inegalități.

* Mișcare politică din Statele Unite cunoscută pentru poziția conservatoare, contestatară, populară, de tip libertarian, care se opune statului federal și impozitelor sale. Numele său face aluzie la „Taxed Enough Already“ (avem deja destule taxe) și la Boston Tea Party (1773), protest american împotriva taxelor impuse de Marea Britanie (*n.ed.*).

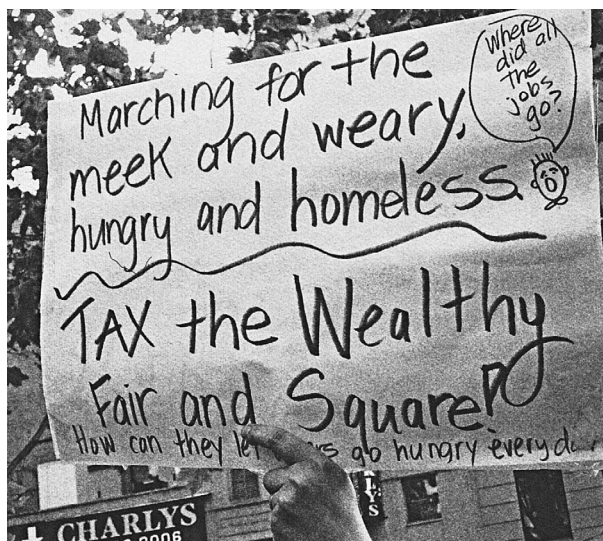


Figura 7.5. *Corectitudine de stânga și de dreapta*. Sus: pancartă a mișcării Occupy Wall Street, Zuccotti Park, New York. Jos: pancartă a mișcării Tea Party, Washington DC (fotografie de Emily Ekins). Toți cred că impozitele ar trebui să fie „corecte”.

3. *Fundamentul Loialitate/trădare*

În vara anului 1954, Muzafar Sherif a convins douăzeci și două de perechi de părinți din clasa muncitoare să-i permită să le ia băieții de doisprezece ani de pe cap timp de trei săptămâni. I-a dus pe băieți într-o tabără de vară pe care o închiriasse în Parcul Robbers Cave, în Oklahoma. Acolo, Sherif a efectuat unul dintre cele mai celebre studii din psihologia socială și unul dintre cele mai utile pentru înțelegerea fundamentelor moralității. Sherif i-a dus pe băieți în tabără în două grupuri de câte unsprezece, în două zile consecutive, și i-a cazat în zone diferite ale parcului. În primele cinci zile, fiecare grup a crezut că este singur. Mai mult, au început să-și delimiteze teritoriul și să-și contureze o identitate tribală.

Membrii unui grup s-au autointitulat „Zgomotoșii”, iar celălalt grup și-a luat numele de „Vulturii”. Zgomotoșii au descoperit o zonă bună de scăldat pe cursul râului, mai sus de zona în care se afla tabăra, și, după prima baie, au adus câteva îmbunătățiri, ca amenajarea unei cărări pietruite până la apă. Au proclamat apoi zona ca fiind sub stăpânirea lor, folosind-o ca propria ascunzătoare la care mergeau în fiecare zi. Într-o zi, Zgomotoșii au fost descumpăniți să descopere pahare de plastic în zonă (pe care de fapt chiar ei le lăsaseră în urmă); s-au infuriat apoi că „străinii” le folosiseră locul de scăldat.

Prin consens, fiecare grup și-a ales un lider. Atunci când discutau ce urmează să facă, toți băieții sugerau diverse idei. Însă atunci când trebuiau să aleagă una dintre acele sugestii, liderul era cel care lua hotărârea. În fiecare grup au început să se contureze reguli, ritualuri și identități distincte (Zgomotoșii sunt duri și nu plâng niciodată; Vulturii nu înjură). Deși se aflau acolo ca să se distreze și deși credeau că sunt singuri în pădure, fiecare grup a ajuns să facă genul de lucruri care ar fi fost utile dacă ar fi trebuit să se confrunte cu un grup rival care ar fi prețins același teritoriu. Ceea ce s-a și întâmplat.

În ziua a șasea a studiului, Sherif i-a lăsat pe Zgomotoși să se apropie îndeajuns de terenul de baseball ca să audă că alții – Vulturii – se aflau acolo, deși Zgomotoșii îl proclamasera al lor. Zgomotoșii l-au rugat apoi pe consilierul taberei să-i lase să-i provoace pe Vulturi la un meci de baseball. Așa cum plănuiuse de la bun început, Sherif a organizat astfel un turneu de o săptămână cu competiții sportive și concursuri de cercetași. Din acel moment, spune Sherif, „toate activitățile care acum ar fi putut deveni competitive (ridicarea unui cort, meciul de baseball etc.) au devenit cu mult mai performante și mai eficiente”¹⁹. Comportamentul tribal s-a amplificat. Ambele tabere au creat steaguri și le-au înfipt în teritoriile disputate. Și-au distrus apoi unii altora steagurile, și-au atacat și vandalizat dormitoarele, și-au aruncat reciproc injurii, au construit arme (ciorapi umpluți cu pietre) și ar fi ajuns la o bătălie în toată regula dacă nu ar fi intervenit consilierii taberelor.

Recunoaștem cu toții această imagine a copilăriei. Mintea bărbaților are aparent un caracter tribal înăscut – adică este structurată înaintea experienței, astfel încât băieților și bărbaților le *place* să facă genul de lucruri care duc la coeziunea grupului și la câștigarea conflictelor dintre grupuri (inclusiv în război).²⁰ Loyalitatea contează foarte mult pentru ambele sexe, deși pentru băieți obiectul acesteia sunt echipele și coalițiile, în opoziție cu relația dintre două persoane, care primează în rândul fetelor.²¹

În ciuda anumitor afirmații emise de antropologi în anii 1970, ființele umane nu sunt singura specie care se implică în războaie sau care-și ucide familia. Se pare că și cimpanzeii își apără teritoriul, atacă teritoriile rivale și, dacă reușesc, ucid masculii din grupul rival și le acaparează teritoriile și femelele.²² Acum se pare, de asemenea, că războiul a fost o constantă în rândul oamenilor cu mult înaintea cultivării pământului sau a existenței proprietății private.²³ Așadar, timp de milioane de ani, strămoșii noștri s-au confruntat cu problema adaptivă a formării și menținerii

coalițiilor care i-ar fi ajutat să respingă atacurile grupurilor rivale. Suntem descendenții unor membri de succes ai tribului, nu verii lor mai individualiști.

Numeroase sisteme psihologice au contribuit la conturarea tribalismului eficient și la victorii în competițiile dintre grupuri rivale. Fundamentul Loialitate/trădare e doar o parte din capacitatea noastră înăscută de a ne confrunta cu problema adaptivă a formării de coaliții strânse. Mecanismul inițial de declanșare a fundamentului Loialitate este orice semn care ne indică cine face parte din echipă și cine este trădător, mai ales atunci când propria echipă se confruntă cu o alta rivală. Însă, pentru că spiritul de trib ne place atât de mult, căutăm moduri de a forma grupuri și echipe care se pot confrunta doar de dragul competiției. O mare parte a psihologiei competițiilor sportive constă în lărgirea spectrului mecanismelor de declanșare a fundamentului Loialitate, astfel încât oamenii să se bucure de plăcerea de a se alia pentru a câștiga trofee inofensive. (Trofeul este dovada victoriei. Nevoia de a colecționa trofee – inclusiv părți din corpurile dușmanilor doborâți – este un obicei răspândit în timpul conflictelor militare, chiar și în cele actuale.)²⁴

Nu sunt sigur dacă proprietarul mașinii din figura 7.6 este bărbat, dar cred cu tărie că este republican, după cum reiese din alegerea sa de a decora mașina doar pe baza fundamentului Loialitate. Litera V de deasupra săbiilor încrucișate este simbolul echipelor sportive ale Universității din Virginia (Cavalerii), iar proprietarul a ales să mai plătească încă 20\$ pe an pentru a avea un număr de mașină personalizat cu însemnele steagului american („Old Glory“) și ale unității Statelor Unite („United we stand“).

Dragostea față de coechipierii loiali este egalată doar de ura împărtășită față de trădători, considerați adesea a fi cu mult mai periculoși decât dușmanii. De exemplu, Coranul este plin de avertismente privind duplicitatea celor din afara grupului,

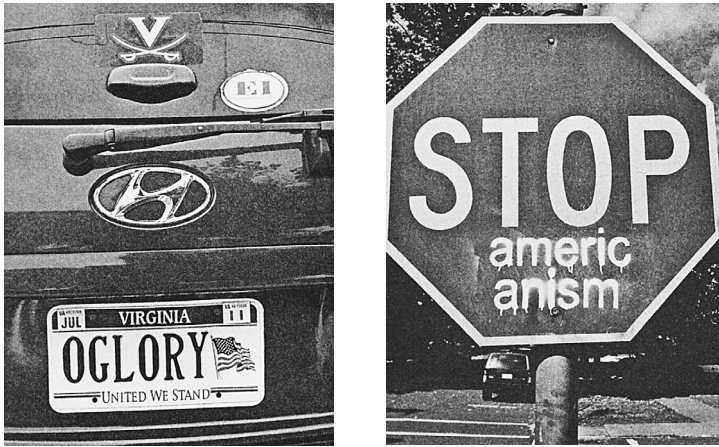


Figura 7.6. O mașină decorată cu emblemele loialității și un semn modificat pentru a respinge un tip de loialitate.

mai ales a evreilor, însă, în ciuda acestui fapt, nu-i îndeamnă pe musulmani să-i ucidă pe evrei. Mai rău decât un evreu poate fi un apostat – un musulman care a trădat sau pur și simplu a abandonat credința. Coranul îi îndeamnă pe musulmani să-i ucidă pe apostatați, iar Allah însuși promite că „îi vom lăsa să ardă în Foc; și de fiecare dată când pieile lor se vor coace, le vom schimba cu alte piei, ca să guste chinul. Allah este Atotputernic [și] Înțelept”²⁵. În mod similar, în *Infernul*, Dante le rezervă ultimul cerc al iadului – și cea mai cruntă suferință – celor care se fac vinovați de trădare. Cu mult mai gravă decât pofta carnală, decât lăcomia, violența sau chiar erezia este trădarea propriei familii, echipe sau națiuni.

Date fiind aceste strânse legături cu iubirea și ura, mai e de mirare că fundamentul Loialitate are un rol atât de important în politică? Stânga tinde spre universalism și se distanțează de naționalism²⁶, astfel încât uneori are dificultăți în a trezi simpatia votanților care se bazează pe fundamentul Loialitate.

Într-adevăr, datorită puternicei adeziuni la fundamentul Grijă, liberalii americani manifestă adesea ostilitate față de politica externă a Statelor Unite. De exemplu, în ultimul an al mandatului președintelui american George W. Bush, cineva a vandalizat un semn de circulație ce semnaliza oprirea din apropierea casei mele (figura 7.6). Nu sunt sigur dacă vandalii resping echipele și grupurile de orice fel, însă sunt sigur că respectivii sunt cu mult mai la stânga față de proprietarul mașinii cu numărul „OGLORY“. Cele două fotografii înfățișează afirmații opuse despre nevoia americanilor de a fi loiali echipei în perioada în care erau implicați în conflicte armate în Irak și în Afghanistan. Activiștii liberali le permit adesea conservatorilor să coreleze liberalismul cu fundamentul Loialitate – dar nu într-un mod pozitiv. Titlul cărții scrise de Ann Coulter în 2003 este elocvent: *Treason: Liberal Treachery from the Cold War to the War on Terrorism* (Trădare: Înșelăciunea liberală de la Războiul Rece până la Războiul împotriva Terorismului).²⁷

4. Fundamentul Autoritate/subminare

Imediat după ce m-am întors din India, am stat de vorbă cu un șofer de taxi care mi-a spus că tocmai devenise tată. L-am întrebat dacă dorea să rămână în continuare în Statele Unite sau să se întoarcă în țara sa de origine, Iordania. N-am să uit niciodată ce mi-a răspuns: „O să ne întoarcem în Iordania, pentru că nu vreau să-mi aud fiul spunându-mi vreodată «du-te dracului».“ Bine, majoritatea copiilor americani n-o să le spună niciodată părinților asemenea vorbe, însă unii o vor face, iar mulți alții o vor face în mod indirect. Există diferențe majore între culturi în ceea ce privește respectul cuvenit față de părinți, profesori și alții aflați într-o poziție de autoritate.

Dorința de a respecta relațiile ierarhice este atât de adâncă, încât în mai multe limbi veți regăsi coduri direct legate de aceasta.

În franceză, ca în multe alte limbi romanice, vorbitorii sunt forțați să hotărască dacă se vor adresa cuiva folosind forma de politețe (*vous*) sau cea familiară (*tu*). Chiar și în engleză, unde nu există un asemenea mod de adresare inclus în conjugarea verbului, se regăsește sub o altă formă. Până nu demult, americanii se adresau necunoscuților și superiorilor folosind titlul plus numele de familie (doamna Smith, doctorul Jones), în timp ce prietenilor și subordonaților li se adresau folosindu-le prenumele. Dacă v-ați simțit vreodată deranjat că un vânzător vi s-a adresat la persoana a doua singular, fără să-i fi permis acest lucru, sau dacă vi s-a părut ciudat atunci când o persoană mai în vârstă pe care o respectați v-a rugat să-i spuneți pe numele mic, atunci ați resimțit activarea unora dintre modulii care includ fundamentul Autoritate/subminare.

Modul evident de a reflecta asupra evoluției acestui fundament implică cercetarea structurilor de putere sau a ierarhiilor dominație din rândul găinilor, câinilor, cimpanzeilor și a multe alte specii care trăiesc în grupuri. Comportamentul indivizilor aflați în poziții inferioare este asemănător în mai multe specii, pentru că funcția lor este mereu aceeași – a părea supuși, adică mici și inofensivi. Refuzul de a recunoaște semnele de autoritate și de a se comporta în consecință se finalizează de obicei cu o bătaie.

Până acum, acest argument nu aduce probabil cu o explicație promițătoare a originii unui fundament „moral”; sună mai degrabă ca o istorie a opririi celor slabi de către cei puternici. Dar autoritatea nu ar trebui să fie confundată cu puterea.²⁸ Chiar și în rândul cimpanzeilor, unde ierarhiile de dominație sunt într-adevăr bazate pe simpla putere și pe capacitatea de a reacționa în mod violent, masculul alfa îndeplinește și câteva funcții benefice societății, ca preluarea „rolului de control”²⁹. Acesta rezolvă unele dispute și suprimă majoritatea conflictelor violente care apar acolo unde nu există un

mascul alfa recunoscut. După cum afirmă primatologul Frans de Waal: „Lipsa unui acord privind rangul și respectul față de autoritate duce la indiferență față de regulile sociale, așa cum v-ar confirma oricine a încercat vreodată să învețe o pisică regulile simple ale casei.”³⁰

Această regulă a autorității este foarte vizibilă în triburi și în civilizațiile străvechi. Multe dintre primele texte de legi încep prin a corela domnia regelui cu voința divină, socotind că regele are responsabilitatea ordinii și dreptății. Prima propoziție din Codul lui Hammurabi (secolul al XVIII-lea î.e.n.) include următoarea clauză: „Apoi Anu și Bel [doi zei] m-au strigat pe nume pe mine, Hammurabi, prințul slăvit, cu teamă de Dumnezeu, să aduc legea dreptății pe pământ, să distrug răul și răufăcătorii; astfel ca cei puternici să nu-i rănească pe cei slabi.”³¹

Prin urmare, autoritatea umană nu constă doar în putere susținută de amenințarea forței. Autoritățile își asumă responsabilitatea păstrării ordinii și a dreptății. Bineînțeles, superiorii își exploatează adesea subordonații pentru propriul beneficiu, crezând că sunt perfect îndreptățiți. Însă, dacă dorim să înțelegem cum au evoluat civilizațiile umane și cum s-au răspândit pe întreaga planetă în doar câteva mii de ani, va trebui să cercetăm îndeaproape rolul autorității în crearea ordinii morale.

Când am început studiile postuniversitare, împărtășeam credința specific liberală că ierarhia = putere = exploatare = rău. Însă, atunci când am început să lucrez cu Alan Fiske, am descoperit că mă înșelasem. Teoria lui Fiske privind cele patru tipuri de relații sociale de bază include și una numită „Clasificarea Autorității”. Bazându-se pe propriile cercetări de teren în Africa, Fiske a demonstrat că oamenii care relaționează în acest fel au așteptări care seamănă mai degrabă cu cele dintre părinți și copii decât cu cele dintre un dictator și supușii săi înfricoșați:

În Clasificarea Autorității, oamenii au poziții asimetrice într-o ierarhie liniară în care subordonații consimt, respectă și (poate) se supun, în

timp ce superiorii au prioritate și își asumă responsabilități „părintești” față de subordonați. Exemple sunt ierarhiile militare, [...] cinstirea străbunilor ([inclusiv] ofrande de respect filial în schimbul protecției și întăririi regulilor) [și] moralitățile religioase monoteiste [...]. Relațiile de Clasificare a Autorității se bazează pe înțelegerea asimetriilor legitime, nu pe puterea coercitivă; ele nu sunt inerent abuzive.³²

Fundamentul Autoritate, așa cum l-am descris aici, este împrumutat direct de la Fiske. Acesta este mai complex decât celelalte, pentru că modulele sale sunt îndreptate în două direcții – în sus, către superiori, și în jos, către subordonați. Aceste module conlucrează pentru a le permite oamenilor să facă față problemei adaptive legate de construirea de relații benefice în cadrul ierarhiilor. Suntem descendenții unor ființe care se pricepeau de minune la acest joc – să avanseze în ierarhie încercând să atragă de partea lor protecția superiorilor și loialitatea subordonaților.³³

Mecanismele inițiale de declanșare a unora dintre aceste module includ tipare de înfățișare și de comportament care deosebesc rangul superior de cel inferior. Întocmai ca cimpanzeii, oamenii identifică și își amintesc cine îi este superior cui.³⁴ Atunci când cei aflați într-o ordine ierarhică se comportă în moduri care neagă sau subminează acea ordine, sesizăm imediat, chiar dacă nu noi suntem cei direct afectați. Dacă autoritatea înseamnă asigurarea ordinii și evitarea haosului, atunci fiecare are interesul să susțină ordinea existentă și să se asigure că toți ceilalți își îndeplinesc obligațiile care le-au fost atribuite.³⁵

Așadar, mecanismele actuale de declanșare a fundamentului Autoritate/subminare includ orice este perceput a fi un act de supunere, nesupunere, respect, lipsă de respect, ascultare sau răzvrătire față de autoritățile percepute a fi legitime. De asemenea, aceste mecanisme includ și fapte care aparent subminează tradițiile, instituțiile sau valorile percepute a oferi stabilitate. Ca și în cazul fundamentului Loialitate, dreptei politice îi este mult

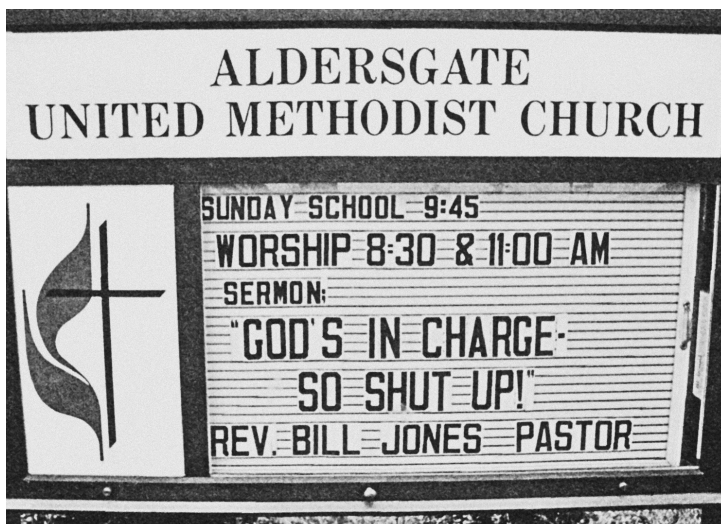


Figura 7.7. Panou din fața unei biserici din Charlottesville, Virginia (fotografie de Sarah Estes Graham).

mai ușor să construiască pe acest fundament decât le este celor de stânga, care se definesc adesea prin opoziția față de ierarhii, inegalitate și putere. Ar trebui să vă fie destul de ușor să ghiciți orientarea politică a unei reviste ca *The Nation*, când vedeți unele mesaje publicitare*. În schimb, deși metodiștii (fig. 7.7) nu sunt neapărat conservatori, semnul din fața bisericii lor vă indică faptul că nu sunt nici unitarieni.

* Vezi, de exemplu, pe <http://http://righteousmind.com/wp-content/uploads/2012/08/Figures-for-The-Righteous-Mind.pdf>, imaginea unei reclame din *The Nation*: „What’s your Nation? Insubordi(Nation)” (Ce e națiunea? Insubordo[nare]) – *n.ed.*

5. *Fundamentul Caracter sacru/degradare*

La începutul anului 2001, Armin Meiwes, un informatician din Germania, a postat un anunț neobișnuit pe Internet: „Caut un tânăr bine-făcut, cu vârsta între 21 și 30 de ani, pentru a fi ucis și apoi consumat.“ Sute de bărbați au răspuns prin e-mail, iar Meiwes i-a intervievat pe câțiva la ferma sa. Bernd Brandes, un inginer IT de patruzeci și trei de ani, a fost singurul respondent care nu s-a răzgândit când și-a dat seama că Meiwes nu vorbea de o simplă fantezie (Avertisment: cititorii mai sensibili ar trebui să sară peste paragraful următor.)

În seara zilei de 9 martie, cei doi au făcut o înregistrare video care dovedea că Brandes era în întregime de acord cu ceea ce avea să se întâmple. Apoi Brandes a luat câteva somnifere cu alcool, însă era încă în stare de conștiință atunci când Meiwes i-a tăiat penisul, după ce nu reușise să i-l muște cu totul (așa cum ceruse Brandes). Pe urmă Meiwes a călit penisul într-o tigaie, adăugând vin și usturoi. Brandes a gustat și apoi s-a dus și s-a așezat într-o cadă în care urma să sângereze până când ar fi murit. După câteva ore, Brandes încă nu murise, așa că Meiwes l-a sărutat, apoi i-a tăiat gâtul și a agățat trupul de un cârlig pentru carne pentru a-l tranșa. Meiwes a păstrat carnea în frigider și a mâncat-o treptat în următoarele zece luni. În cele din urmă, Meiwes a fost prins, arestat și judecat, însă, dat fiind faptul că Brandes se oferise voluntar, la prima judecare a cazului, Meiwes a fost condamnat doar pentru ucidere din culpă, nu pentru omor calificat.³⁶

Dacă matricea morală vă este limitată la etica autonomiei, riscați să fiți consternați de acest caz. O să vi se pară, cu siguranță, respingător, iar violența sa vă activează probabil fundamentul Grijă. Însă orice încercare de a-i condamna pe Meiwes sau pe Brandes se lovește de principiul vătămării, așa cum a fost

el definit de John Stuart Mill, prezentat în capitolul 5: „Unicul țel în care puterea se poate exercita în mod legitim, asupra oricărui membru al societății civilizate, împotriva voinței sale, este acela de a împiedica vătămarea altora.“ Următoarea parte a citatului original este: „Propriul bine, fizic sau moral, nu constituie o îndreptățire suficientă.“ Din perspectiva eticii autonomiei, oamenii au dreptul să-și trăiască viața așa cum își doresc (atâta timp cât nu fac rău altcuiva) și au dreptul să-și pună capăt vieții în ce mod și oricând doresc (atâta timp cât nu lasă în urmă persoane a căror supraviețuire depinde de ei). Brandes a ales o moarte revoltătoare, însă, așa cum spuneau adesea studenții de la Universitatea din Pennsylvania în cercetarea mea, doar pentru că ceva este dezgustător nu înseamnă că este și greșit. Cu toate acestea, majoritatea dintre noi simt că aici *s-a petrecut* ceva profund greșit, iar adulților ar trebui să li se interzică prin lege să se implice în activități consensuale de acest tip. De ce?

Imaginați-vă că Meiwes și-a executat pedeapsa în închisoare și se întoarce acasă. (Presupuneți că o echipă de psihiatri a stabilit că nu reprezintă nici un fel de amenințare pentru nimeni care nu dorește în mod explicit să fie mâncat.) Imaginați-vă că el locuiește la o stradă distanță de casa voastră. V-ar neliniști întoarcerea sa? Dacă Meiwes ar ceda presiunii sociale și ar fi nevoit să se mute în alt oraș, v-ați simți ușurați? Dar casa în care s-a petrecut atrocitatea? Cam cât ar trebui să vă dea cineva ca să locuiți acolo timp de o săptămână? Nu cumva ați simți că pata ar fi ștersă de pe fața pământului doar dacă locuința ar fi arsă din temelii?

Aceste sentimente – de pătare, de murdărire și de purificare – sunt iraționale din punct de vedere utilitarist, însă, din perspectiva eticii divinității enunțate de Shweder, sunt justificate. Meiwes și Brandes s-au hotărât să trateze corpul celui din urmă ca pe o

bucată de carne, la care au mai adăugat și o notă înfricoșătoare de sexualitate. S-au comportat în mod monstruos – la nivelul cel mai jos al dimensiunii divine verticale discutate în capitolul 5 la care poate ajunge o ființă umană. Numai viermii și demonii se hrănesc cu carne umană. Dar de ce ne pasă atât de mult de ceea ce aleg alții să facă cu propriul trup?

Majoritatea animalelor știu din naștere ce să mănânce. Sistemul senzorial al unui urs koala este „structurat înaintea experienței” și îl îndreaptă către frunzele de eucalipt. Oamenii însă trebuie să învețe ce să mănânce. Suntem omnivori, ca gândacii și șobolanii.

Caracterul omnivor ne îngăduie un grad crescut de flexibilitate. Puteți ajunge pe un continent nou având siguranța că veți găsi ceva de mâncare. Există însă și dezavantajul că noile alimente ar putea fi toxice, infectate cu microbi sau infestate de viermi paraziți. „Dilema omnivorului” (un termen creat de Paul Rozin)³⁷ este aceea că omnivorii trebuie să caute și să descopere noi alimente rămânând în același timp precauți până când acestea se dovedesc a fi sigure pentru consum.

Prin urmare, omnivorii își petrec viața mânați de două tendințe posibile: neofilia (atracția față de lucruri noi) și neofobia (teama de lucruri noi). Oamenii diferă în ceea ce privește tendința majoră manifestată, iar această variație ne va fi de ajutor în capitolele următoare: liberalii au o tendință mai pronunțată spre neofilie (cunoscută și drept „deschiderea către noi experiențe”), nu doar în ceea ce privește alimentele noi, ci și deschiderea către oameni, muzică și idei noi. Conservatorii manifestă o tendință crescută de neofobie; ei preferă lucrurile încercate și dovedite și sunt mai preocupați de protejarea granițelor, a limitelor și a tradițiilor.³⁸

Dezgustul a apărut inițial pentru a optimiza reacția la dilema omnivorului.³⁹ Indivizii care aveau un simț al dezgustului

bine calibrat puteau să consume mai multe calorii decât cei mai sensibili și să consume mai puțini microbi periculoși decât cei mai puțin sensibili. Dar alimentația nu era singurul pericol: atunci când primii oameni au coborât din copaci și au început să trăiască în grupuri mai mari pe pământ, au sporit considerabil riscul de a se contamina reciproc și de a se infecta de pe urma dejecțiilor tuturor. Psihologul Mark Schaller a demonstrat că dezgustul face parte din ceea ce el numește „sistemul imunitar comportamental” – un set de module cognitive declanșate de lucruri care semnalează infecția sau boala în rândul celor din jur și care te îndeamnă să te îndepărtezi de acei oameni.⁴⁰ Este mult mai eficient să previi infecția spălându-ți mâncarea, izgonind leproșii sau pur și simplu evitându-i pe cei murdari decât să lași microbii să-ți invadeze corpul și să speri că sistemul tău imunitar îi va uide în totalitate.

Așadar, problema adaptivă inițială care a dus la consolidarea fundamentului Caracter sacru a fost nevoia de a evita agenții patogeni, paraziții și alte amenințări care se răspândeau prin atingere sau proximitate. Mecanismele inițiale de declanșare a modulelor-cheie care constituie acest fundament includ mirosul, văzul sau alte tipare senzoriale care semnalează prezența agenților patogeni periculoși în obiecte sau oameni. (Exemplele includ cadavrele, excrementele, animalele necrofage precum vulturii și oamenii cu leziuni sau răni vizibile.)

Mecanismele actuale de activare a acestui fundament sunt însă extrem de diverse și variabile de-a lungul timpului și în diferite colțuri ale lumii. O variație comună și directă ar fi aceea de a exclude anumiți membri din grup. Fiecare țară diferă în ceea ce privește atitudinea față de imigranți, și există dovezi că atitudinile liberale și binevoitoare sunt mai des întâlnite în vremuri și locuri în care riscul de infectare cu anumite boli este mai scăzut.⁴¹ Epidemiile și bolile nou apărute sunt de obicei aduse de străini – ca și multe dintre ideile, bunurile și tehnologiile

noi –, astfel încât societățile se confruntă cu o dilemă asemănătoare cu cea a omnivorului, încercând să împace sentimentele de xenofobie cu cele de xenofilie.

Ca și în cazul fundamentului Autoritate, fundamentul Caracter sacru se dovedește a fi un punct de pornire slab pentru a constitui o bază a moralității. Nu este oare doar o reacție primitivă la agenții patogeni? Și oare nu duce la prejudecăți și discriminare? Acum că avem antibiotice, ar trebui să respingem cu totul acest fundament, nu?

Ei bine, să nu ne grăbim. Fundamentul Caracter sacru ne ajută să privim anumite lucruri ca fiind „intangibile“, deopotrivă într-un mod negativ (când ceva este atât de murdar, încât nu vrem să ne apropiem de el) și într-un mod pozitiv (când ceva este atât de sacru, încât dorim să-l ferim de profanare). Dacă nu am avea simțul dezgustului, cred că nu am avea nici percepția a ceea ce este sacru. Și, dacă vi se pare, ca și mie, inexplicabil modul în care oamenii au reușit să se unească și să formeze comunități cooperante, atunci psihologia sacralității vi se va părea la fel de interesantă. De ce oare privesc oamenii anumite obiecte (steaguri, cruci), locuri (Mecca, un câmp de luptă legat de nașterea națiunii), oameni (sfînți, eroi) și principii (libertate, fraternitate, egalitate) ca având o valoare infinită? Oricare i-ar fi originea, psihologia sacralității îi ajută pe indivizi să formeze comunități morale.⁴² Atunci când cineva dintr-o comunitate morală profanează unul dintre stâlpii sacri pe care este sprijinită acea comunitate, reacția va fi una rapidă, afectivă, colectivă și punitivă.

Întorcându-ne, în cele din urmă, la Meiwees și Brandes: aceștia nu au rănit pe nimeni în mod direct, material sau din punct de vedere utilitar.⁴³ Au încălcat însă multe dintre principiile morale de bază ale societății occidentale, precum credința noastră comună că viața umană are o valoare supremă și că trupul este mai mult decât o bucată de carne. Cei doi nu au încălcat

aceste principii din necesitate și nici spre a îndeplini un scop măreț, ci din pură dorință carnală. Dacă principiul vătămării enunțat de Mill nu ne lasă să condamnăm acțiunea celor doi, atunci acest principiu nu pare să fie unul adecvat pentru a forma baza unei societăți morale. Fie că Dumnezeu există sau nu, oamenii simt că anumite lucruri, acțiuni și persoane au un caracter nobil, pur și elevat, pe când altele sunt josnice, întinate și degradante.

Putem afla ceva despre politică din cazul Meiwes? Este un caz prea revoltător pentru a fi folosit în cercetare; am convingerea că atât liberalii, cât și conservatorii l-ar condamna (deși nu sunt atât de siguri de părerea libertarienilor).⁴⁴ Însă, dacă ne mai temperăm puțin dezgustul, vom identifica o diferență majoră între stânga și dreapta în ceea ce privește utilizarea unor concepte precum sanctitatea și puritatea. Conservatorii americani vorbesc mai degrabă despre „sanctitatea vieții” și „sanctitatea căsătoriei”. Conservatorii – mai ales cei religioși – văd mai degrabă corpul ca pe un templu ce găzduiește sufletul, nu ca pe un mecanism care poate fi optimizat sau ca pe un teren de joacă.

Cele două imagini din figura 7.8 demonstrează exact contrastul pe care îl descriese Shweder în etica divinității. Imaginea de sus reprezintă o pictură din secolul al XV-lea, *Alegoria Castității*.⁴⁵ O vedem pe Fecioara Maria înălțată și protejată de o formație stâncoasă din ametist. La baza acesteia izvorăște un râu (ce simbolizează puritatea ei) străjuit de doi lei. Pictura înfățișează castitatea ca pe o virtute sau o comoară ce trebuie păzită.

Ideea aceasta nu ține doar de trecutul îndepărtat; ea a inspirat mișcarea jurământului de castitate din Statele Unite din anii '90. Grupul Silver Ring Thing le cere membrilor să jure că vor rămâne celibatari și puri până la căsătorie. Cei care depun jurământul primesc un inel de argint pe care îl vor purta ca pe o verighetă și pe care se află înscrise versete din Biblie, precum cel din 1 Tesaloniceni 4,3–4: „Căci voia lui Dumnezeu aceasta

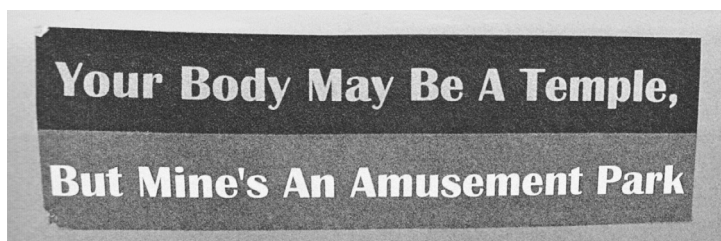
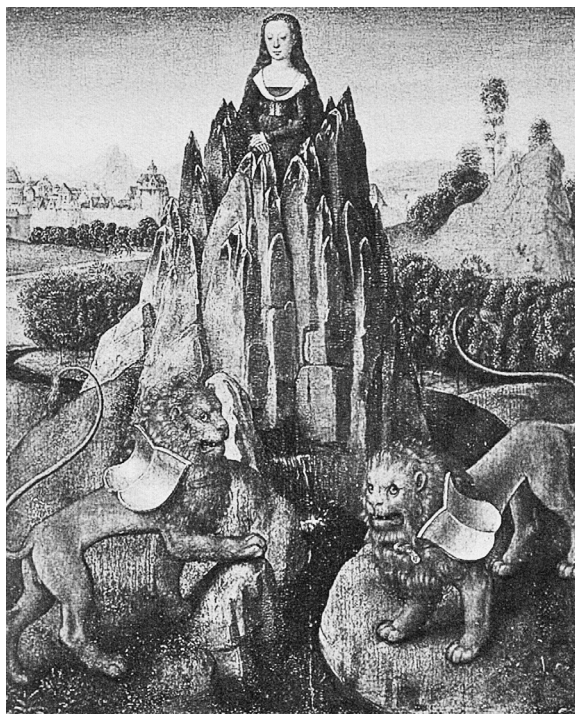


Figura 7.8. Două perspective diferite asupra fundamentului *Caracter sacru/degradare*. *Alegoria Castității*, de Hans Memling (1475), și un autocolant de pe o mașină din Charlottesville, Virginia („Corpul tău o fi un templu, dar al meu este parc de distracții”). Un alt autocolant de pe aceeași mașină (în favoarea senatorului democrat Jim Webb) confirma faptul că șoferul avea o orientare politică de stânga.

este: sfințirea voastră; să vă feriți de desfrânare; ca să știți fiecare dintre voi să-și stăpânească vasul său în sfințenie și cinste.”⁴⁶

La stânga însă, virtutea castității este de obicei respinsă ca fiind demodată și sexistă. Jeremy Bentham ne îndemna să ne maximizăm „hedonii” (plăcerile) și să ne minimizăm „dolorii” (durerile). Dacă moralitatea ne este centrată pe individ și pe experiența conștientă, de ce *nu* ne-am putea folosi trupul ca pe un teren de joacă? Creștinii devotați sunt adesea ridiculizați de liberalii seculari, care-i numesc puritani crispați ce resping plăcerea.

Fundamentul Caracter sacru este cel mai adesea aplicat de dreapta profund religioasă, dar și de stânga spirituală. Funcția inițială de evitare a impurității a acestui fundament este evidentă în magazinele alimentare New Age, unde găsim o abundență de produse care promit să ne curețe de „toxine”. Același fundament se regăsește și în principiile morale ale mișcării ecologiste. Numeroși activiști verzi condamnă industrializarea, capitalismul și automobilele nu doar pentru poluarea fizică pe care o antrenează, ci și pentru un alt tip de poluare, mai simbolic – degradarea naturii și a naturii originare a umanității, înainte de a fi întinată de capitalismul industrial.⁴⁷

Fundamentul Caracter sacru este esențial pentru a înțelege războaiele culturale din America, mai ales cele legate de biomedicină. Dacă respingeți în totalitate acest fundament, atunci vă este greu să înțelegeți scandalul legat de majoritatea controverselor biomedicale de astăzi. Singura chestiune etică legată de avort se reduce la întrebarea: în ce stadiu de dezvoltare poate simți un embrion durerea? Sinuciderea asistată devine automat un lucru benefic: cei aflați în suferință ar trebui să fie lăsați să-și pună capăt zilelor și ar trebui să primească ajutor specializat pentru a face acest lucru fără durere. Același lucru e valabil și în ceea ce privește cercetările legate de celulele stem: de ce să nu luăm țesut de la toți acei embrioni vii păstrați în clinicile de

fertilitate? Ei nu simt durere, iar ȣesutul lor ȣi poate ajuta pe cercetători sǎ descopere tratamente capabile sǎ aline durerea pacienȣilor care suferǎ ȣn mod conȣtient.

Filozoful Leon Kass este printre cei mai ȣnfocaȣi susȣinători ai eticii divinitǎȣii identificate de Shweder ȣi ai fundamentului Caracter sacru pe care aceasta se bazeazǎ. Ȣn 1997, la un an dupǎ ce oaia Dolly a devenit primul mamifer clonat, Kass deplȣngea felul ȣn care tehnologia estompeazǎ adeseori graniȣele morale, determinȣndu-i pe oameni sǎ se apropie ȣn mod periculos de credinȣa cǎ pot face absolut tot ce doresc. Ȣn eseul intitulat *The Wisdom of Repugnance* (*Ȣnȣelepciunea repulsiei*), Kass susȣine cǎ dezgustul pe care ȣl simȣim ne poate avertiza uneori ȣn mod oportun cǎ am mers prea departe, chiar ȣi atunci cȣnd suntem consternaȣi din punct de vedere moral ȣi nu putem justifica acele sentimente arȣtȣnd cȣtre victime:

Dezgustul, acum, ca ȣntotdeauna, este provocat de excesele voinȣei umane, avertizȣndu-ne sǎ nu trecem peste ceea ce este nespus de profund. Ȣntr-adevȣr, ȣntr-o epocǎ ȣn care totul este permis atȣta timp cȣt este liber consimȣit, ȣn care natura noastrǎ umanǎ nu mai trezeȣte respectul, ȣn care trupurile noastre au devenit doar instrumente ale voinȣei noastre autonome, dezgustul poate fi singura reacȣie rȣmasǎ care se trezeȣte pentru a apȣra esenȣa umanitȣȣii noastre. Pustii sunt sufletele care au uitat cum sǎ se cutremure.⁴⁸

Pe scurt

Am ȣnceput acest capitol ȣncercȣnd sǎ vȣ trezesc intuiȣiile privind cele cinci fundamente morale pe care le-am prezentat ȣn capitolul precedent. Am definit apoi caracterul ȣnnȣscut ca fiind „organizat ȣnainte de experienȣǎ”, ca o primǎ schiȣǎ a unei cȣrȣi care este revizuitǎ pe mȣsurǎ ce indivizii se maturizeazǎ ȣn diferite culturi. Aceastǎ definiȣie mi-a permis sǎ sugerez cǎ fundamentele morale sunt ȣnnȣscute. Regulile specifice ȣi virtuȣile diferǎ ȣn

fiecare cultură în parte, astfel că veți fi păcăliți dacă credeți că veți regăsi universalitatea în versiunile finale ale cărților. Nu veți găsi nici măcar un singur paragraf care să fie identic în toate culturile. Dar, dacă veți căuta legături între teoria evoluționistă și observațiile antropologice, vă veți putea face o idee despre ceea ce a existat în prima versiune universală a naturii umane. Am încercat să conturez (și să argumentez) cinci asemenea idei:

- Fundamentul Grijă/vătămare a evoluat ca reacție la problema adaptivă a îngrijirii copiilor vulnerabili. Ne face sensibili la semnele de suferință și de nevoie; ne face să disprețuim cruzimea și să ne dorim să-i îngrijim pe cei care suferă.
- Fundamentul Corectitudine/înșelăciune a evoluat ca răspuns la problema adaptivă a beneficiarii de răsplata cooperării fără a fi exploatat. Ne face sensibili la semnele că o altă persoană poate fi un partener bun (sau rău) pentru colaborare și altruism reciproc. Ne face să ne dorim să-i izgonim sau să-i pedepsim pe cei care înșală.
- Fundamentul Loialitate/trădare s-a dezvoltat ca reacție la problema adaptivă a formării și menținerii coalițiilor. Ne face sensibili la semnele că o altă persoană este (sau nu) un bun coechipier. Ne face să avem încredere în astfel de oameni și să-i recompensăm și ne trezește dorința de a-i răni, de a-i ostraciza sau chiar de a-i omorî pe cei care ne trădează personal sau ca grup.
- Fundamentul Autoritate/subminare a apărut ca reacție la problema adaptivă a formării de relații de pe urma cărora putem beneficia în cadrul ierarhiilor sociale. Ne sensibilizează la semnele legate de statut sau de nivelul social și la semnele că ceilalți se comportă (sau nu) în mod adecvat, având în vedere poziția în care se află.
- Fundamentul Caracter sacru/degradare s-a dezvoltat inițial ca reacție la problema adaptivă a dilemei omnivorului și apoi la mai dificila problemă a traiului într-o lume împânzită de agenți patogeni și de paraziți. Include sistemul imunitar comportamental, care ne face atenți la o gamă diversă de obiecte simbolice și de amenințări. Le permite oamenilor să atribuie obiectelor valori iraționale și extreme – atât pozitive, cât și negative – care sunt importante pentru coeziunea grupurilor.

Am prezentat, de asemenea, felul în care cele două extreme ale spectrului politic se bazează pe fiecare fundament în moduri diferite sau în măsuri diferite. Se pare că stânga se bazează în principal pe fundamentul Grijă și pe fundamentul Corectitudine, în timp ce moralitatea de dreapta se folosește de toate cinci. Dacă ar fi adevărat acest lucru, atunci moralitatea celor de stânga se aseamănă cu mâncarea servită la restaurantul Adevăratului Gust? Moralitatea de stânga activează doar unul sau doi receptori de gust, în timp ce moralitatea de dreapta se adresează întregului palat gustativ, incluzând loialitatea, autoritatea și caracterul sacru? Și, dacă așa stau lucrurile, atunci politicienii conservatori au la dispoziție un număr mai mare de moduri în care să stabilească un raport cu votanții?

Avantajul conservatorilor

În ianuarie 2005, am fost invitat să vorbesc la sediul Partidului Democrat din Charlottesville despre psihologia morală. M-am bucurat de această șansă, pentru că petrecusem o mare parte a anului 2004 scriind discursuri pentru campania prezidențială a lui John Kerry. Nu în calitate de consilier oficial, ci mai mult ca tipul care, în timp ce-și plimba câinele, rescia mental o parte din apelurile ineficiente ale lui Kerry. De exemplu, în discursul său de acceptare a candidaturii de la Convenția Națională Democrată, Kerry a enumerat o serie de eșecuri ale administrației Bush, declarând după fiecare „America se poate descurca mai bine“ și „Ajutorul e pe drum“. Primul slogan nu avea nici o legătură cu vreun fundament moral. Cel de-al doilea se lega oarecum de fundamentul Grijă/vătămare, dar asta doar dacă vă gândiți că America ar fi o nație de oameni neajutorați care au nevoie de un președinte democrat capabil să aibă grijă de ei.

În varianta rescrisă de mine, Kerry enumera o parte din promisiunile făcute de Bush în campania sa și, după fiecare dintre ele, întreba: „Vei plăti pentru asta, George?“ După dezbaterile legate de reducerea impozitelor și cheltuielile enorme cu cele două războaie din timpul administrației Bush, acest slogan ar fi făcut ca numeroasele programe noi introduse de Bush să aducă mai degrabă a furt decât a generozitate. Kerry ar fi putut să activeze modulele de detectare a escrocilor din fundamentul Corectitudine/înșelăciune.

Mesajul discursului meu către democrații din Charlottesville era simplu: *Republicanii înțeleg psihologia morală. Democrații nu.*

Republicanii au înțeles de mult că elefantul este cel care ghidează comportamentul politic, nu călărețul, și ei știu cum funcționează elefanții.¹ Sloganurile, reclamele și discursurile lor politice se duc direct la țintă, cum s-a întâmplat și cu celebra reclamă din 1988 în care apărea fotografia feței unui bărbat de culoare numit Willie Horton, care comisese o crimă atroce după ce fusese eliberat temporar din închisoare printr-o permisie de weekend de către guvernatorul Michael Dukakis, candidat democrat cunoscut pentru îngăduința sa în ceea ce privește infracționalitatea. Democrații și-au direcționat adesea discursurile mai ales către călăreț, punând accentul pe anumite politici și pe beneficiile pe care ți le vor aduce ție, votantului.

Nici George W. Bush, nici tatăl său, George H.W. Bush, nu au reușit să emoționeze publicul până la lacrimi, însă ambii au avut marele noroc să candideze împotriva unor democrați cerebrali și echilibrați din punct de vedere emoțional (Michael Dukakis, Al Gore și John Kerry). Nu este o coincidență faptul că, de la Franklin Roosevelt, singurul democrat care a câștigat alegerile și care a fost apoi reales a combinat sociabilitatea și talentul oratoric cu un sentimentalism aproape melodios. Bill Clinton știa cum să farmece elefanții.

Republicanii nu doresc doar să stârnească teama, așa cum îi acuză unii democrați. Ei trezesc întreaga gamă de intuiții descrise în Teoria Fundamentelor Morale. Ca și democrații, ei pot vorbi despre victime nevinovate (ale politicilor democrate nocive) și despre corectitudine (mai ales despre nedreapta impozitare a veniturilor oamenilor muncitori și chibzuiți pentru a susține escrocii, leneșii și nesăbuiții). Însă, după Nixon, republicanii au deținut aproape monopolul asupra apelurilor la loialitate (mai ales la patriotism și virtuțile militare) și la autoritate (inclusiv respectul pentru părinți, profesori, vârstnici și oamenii legii, precum și pentru tradiții). Și, după ce s-au aliat cu conservatorii creștini în timpul campaniei lui Ronald Reagan

din 1980 și au devenit partidul „valorilor familiale“, republicanii au intrat în posesia unei puternice rețele de idei creștine legate de caracterul sacru și de sexualitate care le-au permis să-i califice pe democrați drept partidul Sodomei și al Gomorei. Pe fundalul infracționalității în creștere și haosului din anii 1960 și 1970, această moralitate a celor cinci fundamente a fost bine primită, chiar și de mulți democrați (așa-numiții democrați ai lui Reagan). În opoziție, viziunea morală oferită de democrați din anii '60 părea îngustă, concentrată excesiv pe ajutorarea victimelor și pe lupta pentru drepturile celor oprimați. Democrații ofereau doar zahăr (Grijă) și sare (Corectitudine drept egalitate), în timp ce moralitatea republicană se adresa tuturor celor cinci receptori gustativi.

Aceasta a fost povestea pe care le-am spus-o democraților din Charlottesville. Nu i-am acuzat pe republicani de vreo șmecherie. I-am blamat pe democrați pentru naivitate psihologică. M-am așteptat să reacționeze furioși, însă, după ce au pierdut de două ori în fața lui George W. Bush, democrații își doreau atât de mult o explicație, încât publicul părea dispus să o accepte pe cea dată de mine. Ei bine, pe atunci explicația mea era doar o speculație. Nu adunasem încă destule informații pentru a-mi argumenta afirmația conform căreia conservatorii satisfăceau un set mult mai larg de gusturi morale decât liberalii.²

Măsurarea principiilor morale

Din fericire, în anul acela a sosit la Universitatea din Virginia un tânăr cercetător care mi-a schimbat viața. Dacă site-urile matrimoniale s-ar fi oferit să găsească perechea potrivită de cercetători și îndrumători, n-aș fi găsit un partener mai bun decât Jesse Graham. Absolvise Universitatea din Chicago (înclinații spre cercetare), obținuse diploma de master la Harvard Divinity School (aplecare spre religie) și petrecuse apoi un an predând engleza în Japonia (experiență transculturală). Proiectul din

primul an al lui Jesse a constat în conceperea unui chestionar prin care măsura punctajul obținut de subiecți pentru fiecare dintre cele cinci fundamente morale.

Am lucrat cu colegul meu Brian Nosek pentru a crea prima versiune a Chestionarului Fundamentelor Morale (CFM), care începea cu următoarele instrucțiuni: „Atunci când decideți că ceva este corect sau greșit, în ce măsură sunt următoarele considerații relevante pentru decizia dumneavoastră?” Urma apoi explicarea scalei de măsurare a răspunsurilor, de la o („deloc relevant – nu are nici o legătură cu felul în care evaluez ce este corect și ce este greșit”) până la 5 („extrem de relevant – acesta este unul dintre factorii cei mai importanți atunci când decid dacă ceva este corect sau greșit”). Am enumerat apoi cinci-sprezece afirmații – trei pentru fiecare dintre cele cinci fundamente –, precum „dacă ceva este considerat crud sau nu” (pentru Grijă) sau „dacă cineva arăta sau nu lipsă de respect față de autoritate” (pentru fundamentul Autoritate).

Brian era directorul ProjectImplicit.org, unul dintre cele mai importante site-uri de cercetare de pe Internet, și astfel am reușit să convingem 1 600 de subiecți să completeze chestionarul într-o săptămână. Când Jesse a prelucrat datele, a găsit exact diferențele pe care le prevăzusem. Am înfățișat graficul lui Jesse în figura 8.1, unde veți regăsi răspunsurile celor care au spus că sunt „foarte liberali” în capătul din stânga, trecând apoi prin spectrul politic al moderaților (în mijloc) și apoi la cei care s-au autointitulat „foarte conservatori” (în capătul din dreapta).³

După cum puteți vedea, liniile pentru Grijă și Corectitudine (cele două de sus) sunt poziționate destul de sus în grafic. Toți subiecții – de stânga, de dreapta și de centru – susțin că aspectele legate de compasiune, cruzime, corectitudine și nedreptate sunt relevante atunci când decid dacă ceva este corect sau greșit. Cu toate acestea, liniile au o pantă descendentă. Liberalii spun că aceste aspecte sunt puțin mai relevante pentru moralitate decât cred conservatorii.

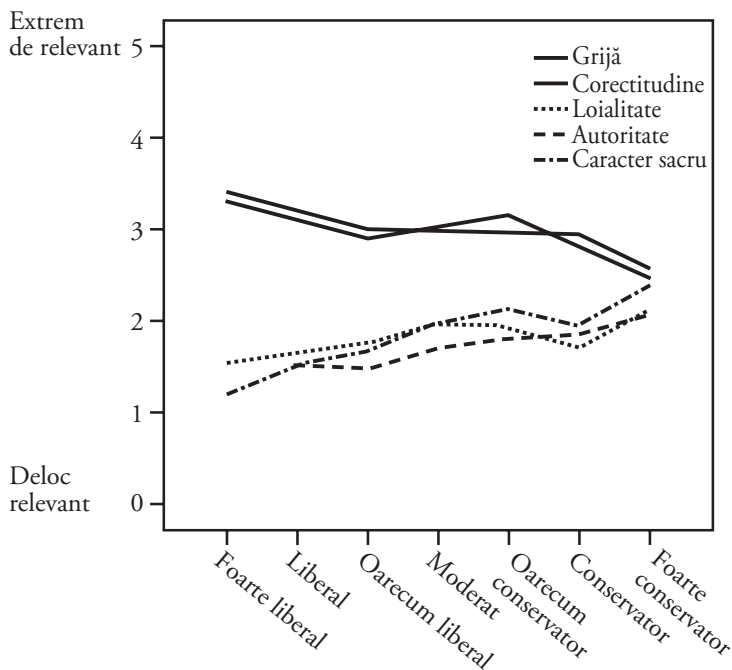


Figura 8.1. *Prima dovadă a Teoriei Fundamentelor Morale* (adaptată cu permisiunea lui Graham, Haidt și Nosek, 2009, p. 1033; publicată de American Psychological Association.)

Însă, atunci când privim fundamentele Loialitate, Autoritate și Caracter sacru, povestea stă altfel. Liberalii resping în general aceste aspecte. Există o distanță atât de mare între aceste fundamente și fundamentele Grijă și Corectitudine, încât putem spune, pe scurt, că liberalii au o moralitate bazată pe două fundamente.⁴ Pe măsură ce ne deplasăm spre dreapta totuși, liniile au o pantă ascendentă. Până ajungem în punctul în care sunt cei „foarte conservatori“, toate liniile converg. Pe scurt, putem spune că moralitatea conservatorilor este bazată pe cinci fundamente. Este însă adevărat că conservatorii țin cont de o gamă mai largă de valori morale decât liberalii? Sau acest tipar

s-a conturat doar datorită anumitor întrebări pe care s-a întămpnat să le formulăm noi?

De-a lungul anului următor, am perfecționat CFM-ul împreună cu Jesse și Brian. Am adăugat întrebări care le cereau subiecților să-și exprime acordul cu privire la anumite afirmații scrise pentru a le activa intuițiile legate de fiecare fundament. De exemplu, sunteți de acord cu această afirmație legată de fundamentul Grijă: „Unul dintre cele mai rele lucruri pe care le poate face cineva este să rănească un animal lipsit de apărare”? Dar cu aceasta, legată de Loialitate: „Este mai important să fii jucător de echipă decât să reușești să te exprimi”? Rezultatele inițiale ale lui Jesse s-au suprapus perfect peste acestea. Am găsit același tipar ca în figura 8.1 și l-am identificat în răspunsurile subiecților care proveneau din mai multe țări, în afară de Statele Unite.⁵

Am început să expun aceste grafice la fiecare curs pe care îl țineam despre psihologia morală. Ravi Iyer, tânăr cercetător la Universitatea din California de Sud, a asistat la un astfel de curs și mi-a trimis un e-mail, rugându-mă să-i permit să folosească chestionarul în cercetările sale privind atitudinile legate de imigranți. Ravi era un programator foarte priceput, și s-a oferit să ne ajute pe Jesse și pe mine să creăm o pagină web pentru cercetările noastre. Cam în aceeași perioadă, Sena Koleva, o altă tânără doctorandă la Universitatea California din Irvine, m-a întrebat dacă poate să folosească și ea CFM-ul. Sena studia psihologia politică, avându-l ca îndrumător pe Pete Ditto (ale cărui studii privind „judecata motivată” le-am descris în capitolul 4). Am răspuns afirmativ ambelor cereri.

În fiecare an în ianuarie, specialiștii în psihologia socială din întreaga lume se adună la o singură conferință pentru a afla noutăți din cercetările celorlalți colegi – și ca să bârfească, să-și lărgască cercul de cunoștințe și să bea. În 2007, respectiva conferință se ținea în Memphis, Tennessee. Ravi, Sena, Pete, Jesse și cu mine ne-am întâlnit într-o seară târziu la barul hotelului ca să ne împărtășim noutățile și să ne cunoaștem mai bine.

Toți cinci eram liberali, însă împărtășeam aceeași îngrijorare cu privire la modul în care abordam psihologia politică din această perspectivă liberală. Scopul atâtor cercetări era de a explica ce defecte au conservatorii. (De ce nu le plac egalitatea, diversitatea și schimbarea, ca tuturor celorlalți oameni normali?) Chiar în acea zi, în timpul unei sesiuni privind psihologia politică, mai mulți invitați au făcut glume pe seama conservatorilor sau pe seama limitărilor cognitive ale președintelui Bush. Toți cinci am simțit că acest lucru a fost greșit, nu doar din punct de vedere moral (pentru că dădea naștere unui climat ostil celor câțiva conservatori care se aflau poate în public), ci și din punct de vedere științific (pentru că dezvăluia motivația de a ajunge la anumite concluzii, și toți știam cât le este de ușor oamenilor să ajungă la concluziile dorite).⁶ Toți cinci eram profund îngrijorați de polarizarea și lipsa de politețe a vieții politice americane, și doream să folosim psihologia morală pentru a-i ajuta pe partizanii politici să se înțeleagă și să se respecte reciproc.

Am discutat mai multe idei legate de cercetările viitoare, iar la fiecare Ravi spunea: „Știți, am putea face asta online.“ A propus să creăm un site unde vizitorii se puteau înregistra prima oară și apoi puteau participa la zeci de studii legate de psihologia morală și cea politică. Puteam apoi să punem cap la cap răspunsurile lor și să conturăm un profil moral detaliat pentru fiecare vizitator (anonim). În schimb, le dădeam vizitatorilor caracterizări detaliate, arătându-le cum se situau în comparație cu alții. Dacă aceste caracterizări erau destul de interesante, vizitorii le-ar fi spus și altora despre respectivul site.

În următoarele câteva luni, Ravi a conceput pagina web – www.YourMorals.org – și toți cinci am lucrat împreună pentru a o îmbunătăți. La data de 9 mai am obținut aprobarea de la comitetul de stabilire a subiectelor din studiile umaniste de la Universitatea din Virginia pentru a ne efectua cercetarea, iar

pagina a fost activată în ziua următoare. În câteva săptămâni aveam deja zece sau mai mulți vizitatori pe zi. Apoi, în luna august, jurnalistul Nicholas Wade mi-a luat un interviu pentru un articol din *New York Times* privind rădăcinile moralității.⁷ În articol a inclus și numele paginii noastre web. Articolul a apărut pe 18 septembrie și, până la sfârșitul acelei săptămâni, 26 000 de vizitatori noi completaseră unul sau mai multe dintre chestionarele noastre.

Figura 8.2 arată datele obținute din aplicarea chestionarului CFM până în 2011, după răspunsurile prelucrate a mai mult de 130 000 de subiecți. Am adus numeroase îmbunătățiri la prima

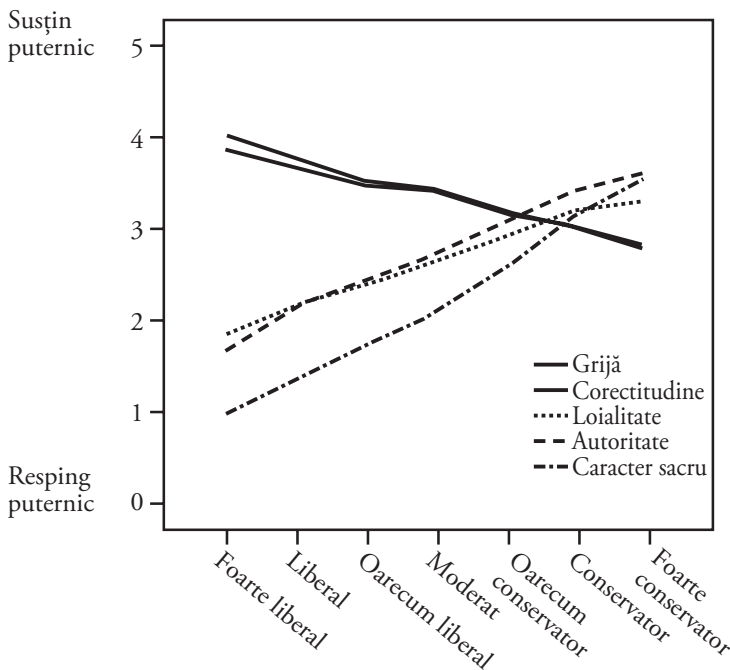


Figura 8.2. Rezultatele CFM, de la 132 000 de subiecți, în 2011. Date preluate de pe YourMorals.org.

variantă a chestionarului conceput de Jesse, însă întotdeauna am identificat același tipar de bază pe care îl aflase în 2006. Liniile Grijii și Corectitudinii au o pantă descendentă; liniile Loialității, Autorității și Caracterului sacru urcă. Liberalii prețuiesc Grijă și Corectitudinea mult mai mult decât celelalte trei fundamente; conservatorii susțin mai mult sau mai puțin toate cele cinci fundamente.⁸

Am identificat această diferență de bază indiferent de modul în care puneam întrebările. De exemplu, într-un studiu i-am întrebat pe subiecți ce caracteristici i-ar face să opteze mai mult sau mai puțin pentru o anumită rasă de câine care să le fie animal de companie. De care parte a spectrului politic credeți că ar fi aceste trăsături mai apreciate?

- Rasa este extrem de blândă.
- Rasa este foarte independentă și se raportează la stăpân ca la un prieten sau un egal.
- Rasa este extrem de credincioasă casei și familiei și nu se împrietenește repede cu străinii.
- Rasa este foarte supusă și poate fi ușor antrenată pentru a asculta ordinele.
- Rasa este foarte curată și, întocmai ca pisicile, se îngrijește de igiena personală.

Am descoperit că oamenii vor câini care se potrivesc cu propriile matrice morale. Liberalii vor câini care sunt blânzi (adică se potrivesc valorilor fundamentului Grijă) și se comportă cu stăpânii ca și cum ar fi egali (Corectitudinea ca egalitate). Pe de altă parte, conservatorii își doresc câini credincioși (Loialitate) și ascultători (Autoritate). (Caracterul sacru nu s-a deosebit foarte mult; ambele părți preferă câini curați.)

Tiparul convergent din figura 8.2 poate fi găsit nu doar în chestionarele de pe Internet. Îl întâlnim și la biserică. Jesse a făcut rost de textele a zeci de predici care s-au ținut în bisericile unitariene (liberale) și alte câteva zeci care fuseseră ținute în

bisericile baptiste din sud (conservatoare). Înainte de a le citi, Jesse a identificat sute de cuvinte care erau legate conceptual de fiecare fundament (de exemplu, *pace*, *grijă* și *compasiune* de partea pozitivă a Grijii și *suferință*, *crud* și *brutal* de partea negativă; *supune*, *datorie* și *onoare* erau de partea pozitivă a Autorității și *sfidare*, *nerespectare* și *rebel* de partea negativă). Jesse a folosit apoi un program informatic numit LIWC pentru a număra de câte ori era folosit fiecare cuvânt în cele două seturi de texte.⁹ Această metodă simplistă ne-a confirmat rezultatele obținute în urma chestionarului nostru: preoții unitarieni foloseau mai des cuvinte legate de Grijă și Corectitudine, în timp ce baptiștii se refereau mai mult la Loialitate, Autoritate și Caracter sacru.¹⁰

Acest tipar se regăsește și în undele cerebrale. Ne-am alăturat lui Jamie Morris, specialist în neuroștiințe de la UVA, pentru a le prezenta studenților conservatori și liberali un set de șaiszeci de propoziții care veneau în două versiuni. O versiune susținea ideea legată de un anumit fundament, iar cealaltă versiune respingea respectiva idee. De exemplu, jumătate dintre subiecți citeau „Egalitatea completă la locul de muncă este necesară”. Cealaltă jumătate citea „Egalitatea completă la locul de muncă este nerealistă”. Subiecții aveau pe cap o cască specială pentru a le fi măsurate undele cerebrale pe măsură ce fiecare cuvânt din fiecare propoziție apărea pe rând pe un ecran. Ne-am uitat apoi la encefalograme (EEG) pentru a vedea care creiere au dat semne de surpriză sau șoc în momentul când a apărut cuvântul-cheie (de exemplu, *necesar versus nerealist*).¹¹

Creierile liberalilor au fost mai surprinse decât cele ale conservatorilor de afirmațiile care respingeau aspectele legate de Grijă și Corectitudine. Au fost, de asemenea, mai surprinse și de afirmațiile care susțineau Loialitatea, Autoritatea și Caracterul sacru (de exemplu, „în adolescență, sfatul părinților trebuie luat în considerare” *versus* „...ar trebui să fie pus la îndoială”). Cu alte cuvinte, atunci când oamenii aleg să fie etichetați drept „liberali”

sau „conservatori“, ei nu aleg doar să susțină anumite valori dintr-un chestionar. În prima jumătate de secundă după auzirea unei afirmații, mintea partizanilor deja reacționează diferit. Aceste reacții inițiale de activitate neurală *sunt* elefantul, care se înclină puțin, făcându-l apoi pe călăreț să judece altfel, să caute altfel de dovezi și să ajungă la concluzii diferite. Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică.

Ce-i face pe oameni să voteze cu republicanii?

Am fost extraordinar de încântat atunci când Barack Obama a câștigat nominalizarea democraților pentru cursa prezidențială. În sfârșit, democrații păreau să fi ales un candidat cu o moralitate mai cuprinzătoare, un om capabil să vorbească despre toate cele cinci fundamente. În cartea sa *The Audacity of Hope* (*Îndrăzneala de a spera*), Barack Obama se înfățișează ca un liberal care a înțeles argumentele conservatorilor privind nevoia de ordine și de prețuire a tradițiilor. Atunci când a ținut discursul de Ziua Tatălui la o biserică de negri, Obama a lăudat căsătoria și familiile tradiționale formate din doi părinți, îndemnându-i pe bărbații de culoare să-și asume mai multă responsabilitate pentru propriii copii.¹² Atunci când a ținut discursul despre patriotism, Obama a criticat contracultura liberală din anii 1960 care a dat foc steagurilor americane și le-a întors spatele veteranilor întorși din Vietnam.¹³

Însă, în vara anului 2008, am început să mă îngrijorez. Discursul său în fața unei mari organizații pentru drepturile civile a făcut mai ales referire la justiția socială și la lăcomia corporatistă.¹⁴ S-a bazat doar pe fundamentele Grijă și Corectitudine, iar corectitudinea înseamnă adesea egalitatea câștigurilor. În celebrul său discurs de la Berlin, Obama s-a prezentat ca „un cetățean al lumii“ și a vorbit despre „cetățenia globală“¹⁵. Crease deja o controversă la începutul acelei veri prin refuzul său de a

purta o insignă cu steagul american pe reverul sacoului, așa cum fac de obicei politicienii americani. Controversa le-a părut absurdă liberalilor, însă discursul de la Berlin a întărit noua părere a conservatorilor că Obama era un liberal universalist, un om în care nu se putea avea încredere că va pune interesele țării sale deasupra intereselor lumii. John McCain, oponentul său, a profitat de greșeala lui Obama de a ignora fundamentul Loialitate, și și-a creat propriul motto pentru campanie: „Țara mai întâi de toate.”

Îngrijorat că și Obama ar putea păți ce-au pățit Gore și Kerry înaintea lui, am scris un eseu în care am aplicat Teoria Fundamentelor Morale la cursa prezidențială. Am vrut să le arăt democraților cum pot să vorbească despre chestiuni politice într-un fel în care s-ar activa mai mult de două fundamente morale. John Brockman, moderator al unui cerc științific pe www.edge.org, m-a invitat să public eseu pe acel site¹⁶, cu condiția să renunț la o mare parte din sfaturi și să pun accentul pe psihologia morală.

Am intitulat eseu „What Makes People Vote Republican” („Ce-i face pe oameni să voteze cu republicanii?”). Am început cu o sinteză a explicațiilor standard pe care le dau psihologii de zeci de ani: conservatorii sunt conservatori pentru că au fost crescuți de părinți foarte severi sau pentru că se tem în mod exagerat de schimbare, de noutate și de complexitate sau pentru că suferă de temeri existențiale și, drept urmare, adoptă o viziune simplă asupra lumii, în care totul este alb sau negru și nu există nuanțe de gri.¹⁷ Aceste abordări aveau toate o caracteristică în comun: foloseau psihologia pentru a explica aplecarea conservatoare. Îi scuteau astfel pe liberali de efortul de a lua în serios ideile conservatorilor, pentru că acestea erau provocate de copilării nefericite și de trăsături de caracter neplăcute. Eu am sugerat o abordare total diferită: începeți cu presupunerea că și conservatorii sunt la fel de sinceri ca liberalii, și apoi folosiți Teoria Fundamentelor Morale pentru a înțelege matricele morale ale ambelor părți.

Ideea-cheie din acest eseu era aceea că există două abordări total diferite în încercarea de a crea o societate în care oameni care nu au aparent nici o legătură unul cu celălalt pot conviețui în liniște și pace. Una dintre abordări era cea exemplificată de John Stuart Mill, iar cealaltă de către marele sociolog francez Emile Durkheim. Am descris viziunea lui Mill astfel:

Mai întâi, imaginați-vă societatea ca pe un contract social inventat pentru beneficiul tuturor. Toți oamenii sunt egali și toți ar trebui să aibă cât mai multă libertate să se miște, să-și dezvolte talentele și să aibă cu ceilalți relații așa cum își doresc. Sfântul ocrotitor al societății contractuale este John Stuart Mill, care scria (în *Despre libertate*) că „unicul țel în care puterea se poate exercita, în mod legitim, asupra oricărui membru al societății civilizate, împotriva voinței sale, este acela de a împiedica vătămarea altora“. Viziunea lui Mill este pe placul multor liberali și libertarieni; o versiune perfectă a acestei societăți ar fi o lume liniștită, deschisă și creativă, în care oameni diferiți își respectă reciproc drepturile și se grupează în mod voluntar (ca în apelurile lui Obama la *unitate*) pentru a-i ajuta pe cei aflați în impas sau pentru a schimba legile spre binele comun.

Am arătat apoi că această viziune asupra societății se bazează exclusiv pe fundamentele Grijă și Corectitudine. Dacă presupui că toată lumea se bazează pe acele două fundamente, poți presupune că oamenii vor fi deranjați de cruzime și nedreptate și vor fi motivați să respecte drepturile celorlalți. Am pus apoi în opoziție viziunea lui Mills cu cea a lui Durkheim:

Acum, imaginați-vă o societate nu ca pe o înțelegere între oameni, ci ca pe ceva care a evoluat în mod natural de-a lungul timpului, pe măsură ce oamenii au găsit căi de a conviețui și de a se raporta unii la alții, de a-și suprima egoismul și de a-i pedepsi pe cei care se abat de la norme și pe leneșii care amenință mereu să submineze grupurile care conlucrează. Unitatea socială de bază nu este individul, ci familia structurată ierarhic ce servește drept model pentru celelalte instituții. Oamenii din astfel de societăți se nasc în interiorul unor rețele puternice și restrictive, care le limitează drastic autonomia. Sfântul ocrotitor al acestui sistem moral mai restrictiv este sociologul Emile

Durkheim, care avertiza asupra pericolelor anomiei (lipsei de norme) și care scria în 1897 că „omul nu se poate atașa de idealuri înalte și nu se poate supune unei reguli dacă nu vede nimic deasupra sa față de care să simtă o relație de apartenență. A se elibera de presiunile sociale ar însemna să se abandoneze pe sine și să-și piardă moralitatea“. O societate perfectă, în viziunea lui Durkheim, ar fi o rețea stabilă constituită din numeroase grupuri bine încheiate și suprapuse care îi socializează, remodelează și îngrijesc pe cei care, lăsați de capul lor, ar alerga după plăceri superficiale, carnale și egoiste. O societate de acest fel ar pune autocontrolul deasupra autoexprimării, datorită deasupra drepturilor și loialitatea față de grup mai presus de grija pentru cei din afara acestuia.

Am demonstrat că o societate de tipul celei propuse de Durkheim nu se poate baza doar pe fundamentele Grijă și Corectitudine.¹⁸ Trebuie să pui preț și pe Loialitate, Autoritate și Caracter sacru. Am arătat apoi cum stânga americană nu înțelege conservatorii și dreapta religioasă, pentru că ei nu pot vedea lumea lui Durkheim altfel decât ca pe o abominație morală.¹⁹ O astfel de lume este de obicei ierarhică, punitivă și religioasă. Autonomia oamenilor este limitată și tradițiile sunt susținute, inclusiv rolurile tradiționale atribuite bărbaților și femeilor. În viziunea liberalilor, o astfel de versiune ar trebui să fie combătută, nu respectată.

Dacă matricea voastră morală se bazează în mare parte pe fundamentele Grijă și Corectitudine, atunci vă este greu să înțelegeți mesajul sacru din mottoul neoficial al Americii: *E pluribus unum* (din mulți, unul). Prin „sacru“ vreau să mă refer la conceptul pe care l-am introdus în fundamentul Caracter sacru din capitoul precedent. Înseamnă capacitatea de a înzestra idei, obiecte și întâmplări cu o valoare infinită, mai ales acele idei, obiecte și întâmplări care leagă un grup și îl transformă într-o singură entitate. Procesul de transformare a lui *pluribus* (oameni diferiți) în *unum* (o națiune) este un miracol ce se petrece în fiecare țară de succes de pe planetă.²⁰ Națiunile se degradează sau se divid atunci când acest miracol încetează.

În anii 1960, democrații au devenit partidul lui *pluribus*. În general, democrații prețuiesc diversitatea, susțin imigrația fără asimilare, se opun impunerii limbii engleze ca limbă oficială, nu vor să poarte insigne cu steagul național și se autodenumesc cetățeni ai lumii. Oare e de mirare că le-a mers atât de prost în campaniile electorale din 1968 și până acum?²¹ Președintele este marele preot a ceea ce sociologul Robert Bellah numea „religia civilă americană”²². Președintele trebuie să invoce numele lui Dumnezeu (nu pe cel al lui Isus), să glorifice eroii și istoria americană, să-i citeze textele sacre (Declarația de Independență și Constituția) și să prefacă în mod miraculos *pluribus* în *unum*. Ar alege oare catolicii vreodată un preot care refuză să vorbească latina sau care crede în toți zeii?

În restul eseului i-am sfătuit pe democrați să nu mai respingă conservatorismul ca pe o boală și să înceapă să vadă moralitatea ca pe ceva mai mult decât grijă și corectitudine. I-am îndemnat să îngusteze prăpastia dintre cele două partide punând mai mult accent pe fundamentele Loialitate, Autoritate și Caracter sacru nu doar în „mesajele” pe care le transmit, ci și în modul în care abordează politicile publice și interesul țării.²³

Ce-mi scăpase

Eseul a provocat reacții puternice din partea cititorilor, păreri pe care mi le trimiteau adesea prin e-mail. La stânga, mulți cititori rămâneau blocați în matricele lor morale fondate pe Grijă și refuzau să creadă că dreapta era o viziune morală alternativă. De exemplu, un cititor mi-a spus că era de acord cu diagnosticul meu, dar socotea că narcisismul era un factor adițional pe care nu-l menționasem: „Lipsa de compasiune li se potrivește [republicanilor], iar narcisiștilor le lipsește și această trăsătură umană importantă.” Tot el credea că e „trist” că narcisismul republicanilor îi împiedică să-mi înțeleagă perspectiva asupra „bolii” lor.

Reacțiile drepte erau adesea mai optimiste. Descrierea moralității conservatoare li s-a părut corectă și utilă multor cititori religioși sau care făcuseră parte din armată, după cum se vede și din acest e-mail:

M-am pensionat recent din forțele armate ale Gărzii de Coastă americane după 22 de ani de serviciu [...]. După ce m-am pensionat, m-am angajat [la o agenție de cercetare guvernamentală]. Cultura [noului loc de muncă] tinde mai mult către modelul liberal independent [...] Ceea ce văd aici este o organizație marcată de individualism și conflicte interne, în detrimentul scopurilor mai înalte. În armată eram întotdeauna impresionat de faptele mărețe care puteau fi înfăptuite de un număr mic de oameni dedicați și cu resurse limitate. În noul meu grup, sunt impresionat dacă reușim să ducem măcar un singur lucru la bun sfârșit.²⁴

Am primit, de asemenea, și multe răspunsuri pline de reproșuri, mai ales de la conservatorii economi care credeau că le-am înțeles greșit moralitatea. Un astfel de cititor mi-a trimis un e-mail cu titlul „Batem câmpii“, pe care l-a explicat astfel:

Votez cu republicanii pentru că sunt împotriva altora (în poziții de autoritate) care-mi iau banii (munciți din greu) și-i dau vreunei mame singure, care nu produce nimic, trăiește din ajutor de șomaj, se droghează și mai face și copii viitori democrați. Simplu. [...] Ești un „filozof“ supraeducat cu mâini finuțe care ia bani ca să pună întrebări stupide și să vină cu răspunsuri „rezonabile“. [...] Treci și bagă niște LSD și citește-l pe Jung.

Un alt cititor furios a postat pe un blog propria sa listă de „cincisprezece motive pentru care oamenii votează cu democrații“. Primul motiv era „coeficientul scăzut de inteligență“, însă restul listei spunea multe despre matricea sa morală și valoarea sa de bază. Aceasta mai includea și:

- Lenea.
- Vrei ceva în schimbul a nimic.
- Ai nevoie să dai vina pe altcineva pentru problemele tale.

- Te temi de responsabilitate personală sau pur și simplu n-ai chef să-ți asumi vreuna.
- Disprețuiești oamenii care muncesc din greu pentru bani, care-și trăiesc viața așa cum știu și nu se bazează de când se nasc până mor pe ajutorul guvernului.
- Ai cinci copii cu trei bărbați diferiți și ai nevoie de cecul de ajutor social.

Aceste e-mailuri debordau de conținut moral, însă mi-a fost destul de greu să ordonez acel conținut utilizând Teoria Fundamentelor Morale. În mare parte era legat de Corectitudine, însă acest tip de corectitudine nu avea nici o legătură cu egalitatea. Era corectitudinea eticii profesionale protestante și legea hindusă a karmei: oamenii ar trebui să culegă ceea ce seamănă. Cei care muncesc din greu ar trebui să păstreze roadele muncii lor. Cei leneși și iresponsabili ar trebui să sufere consecințele.

Acest e-mail și alte reacții primite de la conservatorii economici m-au făcut să-mi dau seama că eu și colegii de la YourMorals.org nu prea reușiserăm să identificăm conceptul conservator al corectitudinii, care se axa pe proporționalitate, nu pe egalitate. Oamenii ar trebui să primească ceea ce merită, pe baza a ceea ce înfăptuiesc. Noi am presupus că egalitatea și proporționalitatea fac parte împreună din fundamentul Corectitudine, însă întrebările pe care le folosiserăm pentru măsurarea acestui fundament se refereau mai mult la egalitate și la drepturi egale. Prin urmare am descoperit că liberalilor le pasă mai mult de corectitudine, și asta îi înfuriase atât de tare pe conservatorii economici. Ei credeau că liberalilor nu le pasă deloc de corectitudine (ca proporționalitate).

Oare proporționalitatea și egalitatea sunt două expresii diferite ale aceluiași modul cognitiv de bază, așa cum am presupus? Se leagă oare amândouă de altruismul reciproc, așa cum îl descriesese Robert Trivers? E ușor de explicat de ce oamenilor le pasă de proporționalitate și sunt atât de hotărâți să-i prindă pe trișori. Aceasta reiese direct din analiza lui Trivers privind

felul în care câștigăm prin schimbul de favoruri cu partenerii de încredere. Dar ce se întâmplă cu egalitatea? Este oare preocuparea privind egalitatea politică și economică a liberalilor legată de fapt de altruismul reciproc? Este oare furia îndârjită pe care o simțim împotriva bătașilor și a tiranilor aceeași cu furia pe care o simțim față de trișori?

Am căutat ce se spune despre egalitarismul vânătorilor și al culegătorilor și am găsit un argument puternic pentru divizarea acestor două tipuri de corectitudine. Dorința de egalitate pare a fi mai strâns legată de psihologia libertății și a opresiunii decât de psihologia reciprocității și a schimbului. După ce am discutat aceste aspecte cu colegii mei de la YourMorals.org și după ce am întreprins noi cercetări în ceea ce privește diversele tipuri de corectitudine și libertate, am adăugat un al șaselea fundament provizoriu – Libertate/oprimare.²⁵ Ne-am decis, de asemenea, să ne recalculăm perspectiva asupra corectitudinii și să punem mai mult accent pe proporționalitate. Să vă explic.

Fundamentul Libertate/oprimare

În capitolul precedent am sugerat că, la fel ca strămoșii noștri din clasa primatelor, oamenii sunt echipați din naștere să trăiască în ierarhii de dominație care pot fi destul de dure. Dar, dacă ar fi adevărat, atunci cum de sunt vânătorii-culegători nomazi întotdeauna egalitariști? Nu există o ierarhie (cel puțin printre adulții de sex masculin), nu există un șef, iar normele grupului încurajează în mod activ împărțirea resurselor, mai ales a cărnii.²⁶ Dovezile arheologice susțin acest punct de vedere, indicând faptul că strămoșii noștri au trăit timp de sute de mii de ani în grupuri egalitare de vânători-culegători nomazi.²⁷ Ierarhiile au devenit răspândite doar în momentul în care grupurile au început să se ocupe de agricultură și de creșterea animalelor și au devenit mai sedentare. Aceste schimbări au dat

naștere proprietății private și au creat grupuri mai mari. Au pus, de asemenea, capăt egalității. Cea mai bună bucată de pământ și o parte din tot ceea ce produc oamenii ajung în mod obișnuit să fie dominate de un șef, un lider sau o clasă superioară (care iau o parte din avere cu ei în mormânt pentru a facilita interpretarea pe care o fac arheologii mai târziu). Prin urmare, mințile noastre au fost oare „structurate înaintea experienței” pentru ierarhie sau pentru egalitate?

Pentru ierarhie, conform studiilor antropologului Christopher Boehm. Acesta a studiat culturile tribale la începutul carierei sale, însă a studiat și cimpanzeii împreună cu Jane Goodall și a recunoscut asemănările extraordinare dintre oameni și cimpanzei în ceea ce privește modul în care aceștia își exprimă dominația sau supunerea. În cartea sa *Hierarchy in the Forest* (*Ierarhie în pădure*), Boehm ajunge la concluzia că oamenii au o aplecare înnăscută către ierarhie, dar și că la un moment dat, în ultimul milion de ani, strămoșii noștri au trecut printr-o „tranziție politică” ce le-a permis să trăiască într-o comunitate egalitaristă, grupându-se pentru a-i struni, pedepsi sau ucide pe posibilia masculi alfa care încercau să domine grupul.

Cimpanzeii masculi alfa nu sunt cu adevărat *liderii* grupului. Ei îndeplinesc anumite servicii pentru comunitate, precum medierea conflictelor.²⁸ Însă, în majoritatea cazurilor, ei sunt mai degrabă niște *bătăuși* care pun mâna pe tot ce-și doresc. Chiar și printre cimpanzei, se întâmplă uneori ca subordonații să se unească și să-i răstoarne pe masculii alfa, uneori ajungând chiar să-i omoare.²⁹ Prin urmare, acești cimpanzei masculi alfa trebuie să-și cunoască limitele și să aibă destulă pricepere politică pentru a-și face câțiva aliați și pentru a preveni revoltele.

Imaginați-vă viața de început a primilor oameni ca un echilibru tensionat de putere dintre masculul alfa (și câțiva aliați) și grupul mai mare de masculi care nu au acces la putere. Dați-le

apoi sulițe. Echilibrul de putere se poate schimba atunci când forța fizică nu mai e de-ajuns pentru a decide rezultatul fiecărui conflict. Boehm sugerează că s-a întâmplat exact acest lucru, pe măsură ce strămoșii noștri au creat arme mai eficiente pentru vânatoare și tranșare cam în urmă cu cinci sute de mii de ani, după înmulțirea tipurilor de arme și unelte care a fost descoperită în urma săpăturilor arheologice.³⁰ Odată ce primii oameni au creat sulițele, oricine putea ucide un mascul alfa intimidant. Dacă la toate acestea se adaugă capacitatea de comunicare prin limbaj – și observați că orice societate umană folosește limbajul pentru a discuta încălcările morale³¹ –, e ușor să înțelegem cum au dezvoltat acești primi oameni capacitatea de a se uni pentru a-i face de ocară, ostraciza sau ucide pe toți cei al căror comportament amenința sau pur și simplu enerva restul grupului.

Boehm susține că, la un moment dat în ultimii cinci sute de mii de ani, cu mult după apariția limbajului, strămoșii noștri au creat primele adevărate comunități morale.³² În cadrul acestora, oamenii bârfeau despre ceilalți al căror comportament nu le era pe plac, mai ales despre comportamentul dominant și agresiv al celor ce se doreau a fi masculi alfa. În rarele instanțe când bârfa nu era de-ajuns pentru a-i liniști, ceilalți recurgeau la arme pentru a-i doborî. Boehm dă ca exemplu o întâmplare dramatică din mijlocul unei astfel de comunități, cea a tribului !kung din deșertul Kalahari:

Un bărbat pe nume Twi ucisese alți trei oameni și atunci comunitatea, într-un rar gest de unanimitate, s-a năpustit asupra lui și l-a rănit fatal în mijlocul zilei. În timp ce zăcea aproape mort, toți bărbații au tras în el cu săgeți otrăvite până când, după spusele unui martor, „ajunsese să arate ca un porc spinos“. Apoi, după ce-și dăduse sufletul, toate femeile și toți bărbații s-au adunat în jurul cadavrului și l-au împuns cu sulițe, împărțînd astfel în mod simbolic responsabilitatea pentru moartea acestuia.³³

Asta nu înseamnă că natura umană s-a schimbat deodată și a devenit egalitaristă; bărbații continuau să încerce să-i domine pe alții dacă puteau. În schimb, cei înzestrați cu arme și cu vorbe au creat ceea ce Boehm numește „ierarhiile de dominație inversă”, în care masele se aliază pentru a-i domina și a-i pune la locul lor pe cei care se vor a fi masculi alfa. (Situția este surprinzător de similară cu visul lui Marx legat de „dictatura proletariului“.)³⁴ Rezultatul este o situație fragilă de egalitarism politic obținut prin cooperarea dintre ființe care sunt predispușe din naștere către structuri ierarhice. Este un bun exemplu pentru felul în care „caracterul nativ” se referă la o primă schemă a minții. Ediția finală poate arăta total diferit, astfel încât este greșit să-i privim pe vânătorii-culegători de astăzi și să spunem: „Uite, vezi, așa arată *de fapt* natura umană!”

Grupurile care au făcut această tranziție la egalitarism au marcat un salt major în dezvoltarea matricelor morale. Oamenii trăiau acum într-o rețea mult mai densă de norme, de sancțiuni neoficiale și, uneori, de pedepse deosebit de violente. Cei care puteau să se strecoare cu ușurință printr-o astfel de lume și să-și mențină în același timp reputația nepătată erau recompensați prin încrederea, cooperarea și susținerea politică a celorlalți. Cei care nu puteau să respecte normele grupului sau care se purtau în mod amenințător erau ocoliți, expulzați sau uciși, fiind astfel eliminați din fondul genetic. Genele și practicile culturale (ca uciderea colectivă a celor anormali) au evoluat împreună.

Rezultatul final, spune Boehm, a fost un proces numit adesea „autodomesticire”. Exact așa cum crescătorii de animale pot crea rase mai blânde și mai docile prin reproducția selectivă a acelor trăsături, strămoșii noștri au început să se înmulțească selectiv (în mod neintenționat), cultivând abilitatea de a construi matrice morale comune și de a trăi în pace în limitele acestora.

Părerea mea este că fundamentul Libertate/oprimare a evoluat ca reacție la problema adaptivă a traiului în interiorul grupurilor mici de oameni care, dacă ar fi putut, i-ar fi dominat

pe ceilalți, ar fi devenit amenințători și ar fi pus stăpânire asupra lor. Drept urmare, mecanismele inițiale de activare includ semnele de încercare de dominare. Orice indiciu privind comportamentul agresiv și dominant al unui mascul (sau femelă) alfa poate declanșa această furie îndreptățită, numită uneori *rezistență reactivă*. (Sentimentul pe care îl ai atunci când un superior îți spune că nu poți face ceva și simți apoi că-ți dorești chiar mai mult să faci acel lucru.)³⁵ Însă oamenii nu se lasă dominați în tăcere; apariția unui presupus dominator declanșează motivația de a se alia cu alții asemenea lui pentru a lupta, a-l stăpâni și, în cazuri extreme, a-l ucide pe asupritor. Cei care nu detectau semnele de dominație și nu reacționau prin furie îndreptățită și împărtășită de grup riscuau să nu mai aibă acces la alimente, la parteneri și la toate celelalte lucruri care definesc un individ (și genele) de succes în sens darwinist.³⁶

În mod evident, fundamentul Libertate se află aproape în opoziție cu fundamentul Autoritate. Cu toții recunoaștem o anumită formă de autoritate ca fiind legitimă în anumite contexte, dar suntem, de asemenea, precauți cu cei care se proclamă lideri dacă nu ne-au câștigat mai întâi încrederea. Suntem mereu atenți la semne care ne-ar arăta dacă au depășit limitele și au trecut la autoproslăvire și tiranie.³⁷

Fundamentul Libertate susține matricea morală a revoluțiilor și a „luptătorilor pentru libertate” de pretutindeni. Declarația de Independență a Statelor Unite este o lungă enumerare a „unei serii de nedreptăți și de uzurpări repetate, care aveau toate drept scop direct stabilirea unei Tiranii absolute asupra acestor state”. Documentul începe cu afirmația că „toți oamenii sunt creați egali” și se încheie cu un apel emoționant la unitate: „Ne punem în joc Viețile, Averile și bunul nostru cel mai sacru, Onoarea.” În mod similar, revoluționarii francezi au trebuit să facă apel la *fraternité* și *égalité* dacă doreau să-i atragă pe oamenii de rând să li se alăture în lupta lor regicidă pentru *liberté*.

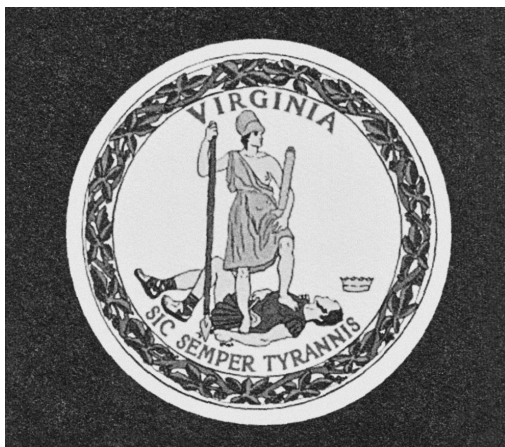


Figura 8.3. Steagul Virginiei, ilustrând fundamentul Libertate/oprimare.

Steagul Virginiei, statul meu, celebrează asasinarea (vezi figura 8.3). Este un steag ciudat dacă nu înțelegi fundamentul Libertate/oprimare. El înfățișează virtutea (întruchipată de o femeie) care stă pe pieptul unui rege ucis, cu motto-ul *Sic semper tyrannis* („Astfel [li se întâmplă] întotdeauna tiranilor“). Acestea au fost cuvintele strigate cu avânt de către Marcus Brutus și ceilalți conspiratori atunci când l-au ucis pe Iulius Caesar pentru că se comportase ca un mascul alfa. John Wilkes Booth a strigat același lucru de pe scena teatrului Ford la câteva momente după ce-l împușcase pe Abraham Lincoln (pe care sudiștii îl priveau ca pe un tiran care îi împiedicase să-și declare independența).

Crima li se pare adesea virtuoasă revoluționarilor. Pare să fie cumva ceea ce trebuie făcut, iar această senzație lasă impresia că e departe de altruismul reciproc și principiul reciprocității de care vorbea Trivers. Aceasta nu mai înseamnă corectitudine, ci tranziția politică și dominația inversă despre care vorbea Boehm.

Dacă mecanismele inițiale de activare a acestui fundament includ tiranii și bătașii, mecanismele actuale includ aproape orice este perceput ca impunând constrângeri ilegale asupra

libertății, inclusiv guvernul (din perspectiva dreptei americane). În 1993, atunci când Timothy McVeigh a fost arestat la câteva ore după ce aruncase în aer clădirea birourilor federale din Oklahoma City, omorând 168 de oameni, acesta era îmbrăcat cu un tricou pe care scria *Sic semper tyrannis*. Mai puțin rău prevestitoare, furia populistă a celor din Tea Party se bazează pe acest fundament, după cum se observă din steagul lor neoficial pe care scrie „Nu mă călca în picioare“ (vezi figura 7.4).

Însă, în ciuda acestor manifestări ale dreptei, dorința de aliere împotriva oprimării și de înlocuire a acesteia cu egalitatea politică pare să fie cel puțin la fel de evidentă și la stânga. De exemplu, un cititor liberal al eseului meu privind republicanii reia exact teza lui Boehm:

Pentru un liberal, dușmanul societății este cineva care face abuz de putere (Autoritate) și continuă apoi să ceară, și uneori să impună, altora să-l „respecte“ oricum. [...] O autoritate liberală înseamnă cineva sau ceva care câștigă respectul societății înfăptuind lucruri *care unifică societatea și îi suprimă dușmanii*. [Sublinierea ne aparține.]³⁸

Nu doar acumularea și abuzul de putere politică activează furia fundamentului Libertate/oprimare; mecanismele actuale de activare se pot extinde, cuprinzând și acumularea de avere, care ne ajută să înțelegem antipatia față de capitalism a stângii extreme. De exemplu, un cititor liberal mi-a spus odată: „Capitalismul este, în cele din urmă, jefuitor – o societate morală este una socialistă, adică una în care oamenii se ajută reciproc.“

Puteți simți influența clară a fundamentului Libertate/oprimare atunci când lumea vorbește despre dreptate socială. Proprietarii unei cafenele progresiste și „cultural colective“ din New Paltz, New York, recurg la acest fundament și la cel al Grijii atunci când își decorează localul, după cum se vede în figura 8.4.

Ura îndreptată împotriva oprimării se simte de ambele părți ale spectrului politic. Diferența pare să fie aceea că, pentru liberali – care sunt mai universalști și se bazează mult mai mult



Figura 8.4. *Libertatea liberală: interiorul unei cafele din New Paltz, New York.* Semnul din stânga spune: „Nimeni nu este liber atunci când alții sunt opriți.” Pe steagul Americii din dreapta, stelele sunt înlocuite de logouri corporatiste. Pe pancarta din mijloc scrie: „Cum să punem capăt violenței împotriva femeilor și copiilor.”

pe fundamentul Grijă/vătămare –, fundamentul Libertate/oprimare vine în sprijinul celor defavorizați, al victimelor și al grupurilor lipsite de putere de pretutindeni. Îi face pe liberali (dar nu și pe alții) să preamărească egalitatea, care este apoi urmărită prin lupta pentru drepturi civile și drepturile omului. Liberalii merg uneori dincolo de egalitatea *drepturilor* și urmăresc egalitatea *câștigurilor*, lucru ce nu poate fi atins într-un sistem capitalist. Poate de aceea cei de stânga încurajează de obicei impozitele mai mari pentru cei bogați, serviciile complete oferite celor săraci și uneori un venit minim garantat pentru toată lumea.

În schimb, conservatorii sunt mai limitați – preocupați mai ales de grupuri decât de întreaga omenire. Pentru ei, fundamentul Libertate/oprimare și ura față de tiranie sprijină multe dintre principiile conservatorismului economic: nu mă călca în picioare (cu statul tău liberal și excesiv de grijuliu și cu taxe mari), nu-mi călca în picioare afacerea (cu regulile tale opresive) și nu-mi călca în picioare țara (cu Națiunile tale Unite și cu tratatele tale internaționale de reducere a suveranității).



Figura 8.5. *Libertatea conservatoare: mașină în fața căminului Universității Libertății, Lynchburg, Virginia.* Autocolantul de jos spune: „Libertarian: mai multă libertate, mai puțin guvern.“

Drept urmare, conservatorii americani sanctifică cuvântul *libertate*, nu cuvântul *egalitate*. Din punct de vedere politic, aceasta îi unește cu libertarienii. Preotul evanghelist Jerry Falwell a numit școala ultraconservatoare pe care a fondat-o în 1971 Liberty University (Universitatea Libertății). Figura 8.5 înfățișează mașina unui student al acestei universități. Studenții de la Universitatea Libertății sunt în general pro-autoritate, fiind adepții familiilor patriarhale tradiționale, dar se opun dominației și controlului impus de un guvern secular, mai ales unul liberal, care (se tem ei) și-ar folosi puterea pentru a redistribui averea (așa cum se credea că va face „tovarășul Obama“).

Corectitudinea ca proporționalitate

Mișcarea Tea Party a început din senin în primele luni ale administrației Obama pentru a remodela peisajul politic american și pentru a readuce pe linie războiul cultural american. Mișcarea a început în mod serios pe data de 19 februarie 2009, atunci când Rick Santelli, corespondent al unei rețele de știri economice, a lansat o tiradă împotriva unui nou program în valoare de 75 de miliarde de dolari pentru ajutorarea proprietarilor de locuințe care împrumutaseră mai mulți bani decât puteau returna. Santelli, care transmitea în direct de la tribuna Bursei Comerciale din Chicago, a spus: „Guvernul promovează comportamentul neadecvat.“ L-a îndemnat apoi pe președintele Obama să deschidă un site pe Internet pentru un referendum național

pentru a vedea dacă vrem într-adevăr să *subvenționăm împrumuturile fraierilor*, sau dacă am vrea măcar să cumpărăm mașini și case scoase la licitație după executarea silită și să le dăm celor care chiar au o șansă să prospere la un moment dat și *să-i recompensăm pe cei care fac treabă, nu pe cei care profită*. [În acel moment, în spatele lui s-au auzit urale.] [...] Aceasta este America. Câți dintre voi ați vrea *să plătiți ipoteca vecinului, a cărui casă are o baie în plus, dar care nu-și poate plăti facturile?* Domnule președinte Obama, mă auziți? [Sublinierea ne aparține.]

Santelli a anunțat apoi că se gândea să găzduiască o „Tea Party la Chicago“ în luna iulie.³⁹ Comentatorii de stânga l-au ridiculizat, și mulți credeau că dă dovadă de un tip jenant de moralitate competitivă, în care „fraierii“ (dintre care mulți fuseseră păcăliți de cămătări fără scrupule) ar trebui să fie lăsați să moară. Santelli de fapt milita pentru o lege a karmei.

Mi-a luat mult timp să înțeleg corectitudinea, pentru că, la fel ca mulți alții care studiază moralitatea, o considerasem un soi de egoism luminat, bazat pe teoria altruismului reciproc a lui Trivers. Acesta susține că genele corectitudinii au evoluat pentru

că cei care aveau aceste gene i-au lăsat în urmă pe cei care nu le aveau. Nu trebuie să abandonăm ideea de *Homo economicus*, ci trebuie doar să-l înzestram cu reacții emoționale care-l fac să acționeze în spiritul lui „după faptă, și răsplată“.

Totuși, în ultimii zece ani, teoreticienii evoluționiști și-au dat seama că altruismul reciproc nu e chiar ușor de găsit la celelalte specii.⁴⁰ Afirmatia larg răspândită că lilieci vampiri împart sângele victimelor cu alți lilieci care au făcut la fel în trecut s-a dovedit a fi un caz de așa-zis „nepotism“ (lilieci înrudiți care împart sânge între ei), nu de altruism reciproc.⁴¹ Dovada reciprocității la cimpanzei și capucini este mai evidentă, însă nu chiar foarte bine definită.⁴² Se pare că este nevoie de ceva mai mult decât un nivel înalt de inteligență socială ca să provoci altruismul reciproc. Este nevoie de genul de comunitate punitivă, moralistă și comunicativă care a apărut abia atunci când limbajul și armele le-au permis primilor oameni să-i doboare pe bătauși și apoi să-i țină sub control printr-o matrice morală împărțită.⁴³

Altruismul reciproc nu explică nici motivul pentru care oamenii cooperează în activități de grup. Reciprocitatea funcționează de minune în perechi care pot juca ochi pentru ochi și dinte pentru dinte, însă, în grupuri, indivizii nu sunt de obicei avantajați de poziția de autoritate – a celui care îi pedepsește pe leneși. Cu toate acestea, o facem, iar plăcerea noastră de a pedepsi se pare că este unul dintre secretele cooperării pe scară largă.⁴⁴ În cadrul unui experiment clasic, economiștii Ernst Fehr și Simon Gächter au rugat un grup de studenți elvețieni să joace douăsprezece runde dintr-un joc de-a „bunurile publice“⁴⁵. Jocul funcționează astfel: tu și încă trei parteneri primiți fiecare 20 de jetoane în fiecare rundă (fiecare jeton valorând aproximativ zece cenți americani). Îți poți păstra jetoanele sau poți „investi“ câteva sau pe toate în cutia comună a grupului. La sfârșitul fiecărei runde, experimentatorii înmulțesc

jetoanele din cutie cu 1,6 și apoi împart totalul la cei patru jucători, astfel încât, dacă toată lumea pune la comun 20 de jetoane, suma ajunge de la 80 la 128 și fiecare primește înapoi câte 32 de jetoane (care se transformă în bani reali la sfârșitul experimentului). Însă fiecare persoană câștigă mai bine dacă se abține: dacă nu pui nimic, în timp ce partenerii tăi pun fiecare câte 20, îți păstrezi propriile jetoane plus un sfert din suma totală, pe care îl primești de la partenerii tăi de încredere (un sfert din 96), astfel că închei runda cu 44 de jetoane.

Fiecare subiect stătea în fața unui calculator într-un spațiu separat, așa că nimeni nu știa cine îi sunt partenerii într-o anumită rundă, deși vedeau un ecran de feedback după fiecare rundă pe care era arătat exact cu cât contribuise fiecare dintre cei patru jucători. Astfel, după fiecare rundă, Fehr și Gächter amestecau grupurile, și fiecare persoană se trezea jucând cu trei parteneri noi – nu exista șansa să se creeze legături de încredere sau să se ajungă la reacții de genul „dinte pentru dinte” (abținându-se în runda următoare dacă cineva „trișa” în runda respectivă).

Date fiind condițiile, alegerea clară a unui *Homo economicus* este evidentă: nu contribui cu nimic, niciodată. Cu toate acestea, studenții au contribuit la suma comună – cam zece jetoane în prima rundă. Însă, pe măsură ce jocul progresează, majoritatea au fost păcăliți prin contribuțiile scăzute ale unora dintre parteneri și astfel acestea au scăzut constant, până la aproximativ șase jetoane în runda a șasea.

Tiparul respectiv – cooperare parțială, dar în scădere – a mai fost raportat și înainte. Însă iată motivul pentru care acesta a fost un studiu atât de deosebit. După runda a șasea, operatorii le-au spus subiecților că există o regulă nouă: după ce afli cu cât au contribuit partenerii tăi în fiecare rundă, aveai mai nou opțiunea de a plăti cu propriile jetoane pentru a-i *pedepsi* pe anumiți jucători. Fiecare jeton plătit de tine îi lua trei jetoane jucătorului pe care-l pedepseai.

Din nou, pentru *Homo economicus*, alegerea este foarte clară: nu plăti niciodată ca să pedepsești, pentru că nu vei mai juca niciodată cu cei trei, și astfel nu există șansa să câștigi pe viitor prin reciprocitate sau prin reputația ta de dur. Cu toate acestea, în mod remarcabil, *84% dintre subiecți au plătit pentru a pedepsi*, cel puțin o dată. Și, cu atât mai uimitor, *cooperarea a crescut fulgerător* chiar din prima rundă când a fost permisă pedepsirea, și a continuat să crească. Până în runda a douăsprezecea, contribuția medie era de cincisprezece jetoane.⁴⁶ Pedepsirea comportamentului neadecvat promovează virtutea și beneficiile grupului. Și, exact așa cum susținuse și Glaucon în exemplul său cu inelul lui Gyges, atunci când nu mai există pedepse, oamenii se comportă în mod egoist.

De ce au plătit majoritatea jucătorilor pentru pedepse? Parțial, pentru că asta i-a făcut să se simtă bine.⁴⁷ Nu ne place să vedem oameni care iau fără să dea. Vrem să vedem că trișorii și leneșii „primesc ceea ce merită”. Vrem ca legea karmei să-și urmeze cursul și suntem dornici să contribuim la corecta sa aplicare.

Atunci când oamenii fac schimb de favoruri, ambele părți ajung să fie mai mult sau mai puțin egale, și astfel e ușor să crezi (așa cum crezusem și eu) că altruismul reciproc e sursa intuițiilor morale legate de egalitate. Însă egalitarismul pare să fie înrădăcinat mai mult în ura față de dominație decât în dragostea pentru egalitate.⁴⁸ Sentimentul de a fi dominat sau oprimat de o persoană intimidantă este foarte diferit de sentimentul de a fi fost păcălit în cadrul unui schimb de bunuri sau de favoruri.

Odată ce echipa mea de la YourMorals.org a identificat Libertatea/oprimarea ca un al șaselea fundament separat (provizoriu), am început să observăm că în datele pe care le aveam preocupările legate de egalitatea politică erau corelate cu aversiunea pentru oprimare și grija față de victime, nu cu dorința de reciprocitate.⁴⁹ Și, dacă dorința de egalitate politică se leagă de fundamentele Libertate/oprimare și Grijă/vătămare, nu de

Corectitudine/înșelăciune, atunci fundamentul Corectitudinii nu mai avea o dublă personalitate; nu mai este vorba de egalitate și proporționalitate. Este vorba în primul rând de proporționalitate.

Atunci când oamenii lucrează împreună în vederea îndeplinirii unui obiectiv, în general ei vor să vadă că cei care muncesc mai mult obțin câștigurile cele mai mari.⁵⁰ Oamenii vor adesea egalitate în câștiguri, însă acest lucru se întâmplă frecvent pentru că investițiile tuturor sunt egale. Atunci când se împart banii sau orice altă recompensă, egalitatea este doar o instanță separată a principiului general al proporționalității. Atunci când câțiva membri ai grupului au contribuit cu mult mai puțin decât ceilalți – sau chiar mai rău, când nu contribuie cu nimic –, majoritatea oamenilor *nu* vor ca beneficiile să fie împărțite în mod egal.⁵¹

Drept urmare, putem perfecționa definiția fundamentului Corectitudine pe care o dădusem în capitolul precedent. În continuare, reprezintă un set de module care au evoluat ca reacție la problema adaptivă a însușirii beneficiilor cooperării fără a fi exploatat de cei leneși.⁵² Însă, acum că am început să vorbim despre comunități morale în care fiecare colaborare este susținută de vorbe și de pedepse, putem privi dincolo de dorința *indivizilor* de a-și alege parteneri (despre care am discutat în capitolul anterior). Putem privi în schimb mai îndeaproape dorința puternică a oamenilor de a-și apăra *comunitățile* de trișori, leneși și pomanagii care, dacă nu sunt corecți, pot întrerupe cooperarea celorlalți și pot duce la dizolvarea societății. Fundamentul Corectitudine susține furia îndreptățită atunci când suntem înșelați în mod direct (de exemplu, un vânzător de mașini care-ți vinde o rablă cu bună știință). Însă susține și o aversiune generalizată față de trișori, lipitori și oricine altcineva care doar profită în loc să-și asume responsabilități în grup.

Mecanismele actuale de declanșare a fundamentului Corectitudine diferă în funcție de mărimea grupului și de numeroase

circumstanțe istorice și economice. Într-o societate industrială mai vastă și care are o plasă socială de siguranță, mecanismele de declanșare includ probabil și persoane care se bazează pe acea plasă de siguranță mai mult decât doar ca să-și salveze o dată pielea. Preocupările legate de abuzarea acestei plase de siguranță explică e-mailurile agresive pe care le-am primit de la conservatorii economici, ca acela trimis de cititorul care nu vrea ca impozitele pe care le plătește el să ajungă la „vreo mamă singură, care nu produce nimic, trăiește din ajutor de șomaj, se droghează și mai face și copii viitori democrați“. Ele explică, de asemenea, lista motivelor pentru care, cred conservatorii, oamenii votează cu democrații, precum „lenea“ și „disprețuiești oamenii care muncesc din greu pentru bani, care-și trăiesc viața așa cum știu și nu se bazează de când se nasc până mor pe ajutorul guvernului“. Tot astfel se explică și perorațiile lui Santelli legate de ajutorarea proprietarilor datornici: mulți dintre ei au mințit în cererile pentru împrumutul ipotecar ca să primească sume mai mari pentru care nu îndeplineau condițiile. La fel se explică și posterul de campanie din figura 8.6 al Partidului Conservator al lui David Cameron din Marea Britanie.

Trei versus șase

Să punem toate acestea cap la cap: Teoria Fundamentelor Morale spune că există (cel puțin) șase sisteme psihologice care cuprind fundamentele universale ale majorității matrice-lor morale din lume.⁵³ Diversele moralități regăsite în stânga politică tind să se bazeze cel mai mult pe fundamentele Grijă/vătămare și Libertate/oprimare. Aceste două fundamente susțin idealuri de dreptate socială care pun accentul pe grija față de cei săraci și pe lupta pentru egalitate politică între subgrupările care constituie societatea. Mișcările pentru dreptate socială pun accentul pe solidaritate – îi îndeamnă pe oameni

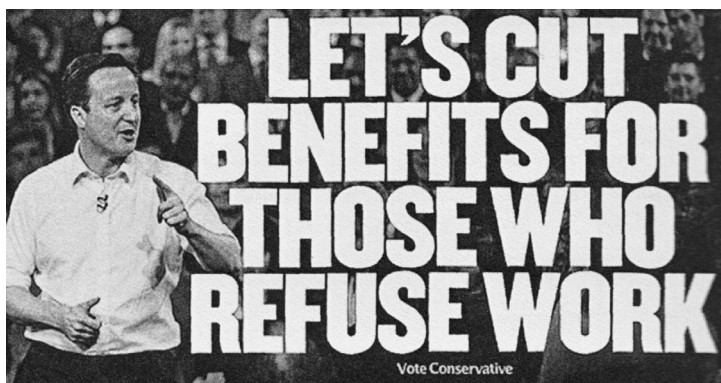


Figura 8.6. *Corectitudinea ca proporționalitate*: „Să tăiem ajutoarele pentru cei care refuză să muncească.” Dreapta este de obicei mai preocupată decât stânga de prinderea și pedepsirea pomanagiilor. (Poster de campanie electorală al Partidului Conservator în alegerile parlamentare britanice din 2010.)

să se unească în lupta împotriva opresiunii elitelor dominante și intimidante. (Tocmai de aceea nu există un fundament separat al egalității. Oamenii nu-și doresc egalitate pur și simplu, ci luptă pentru egalitate atunci când simt că sunt intimidați sau dominați, ca în Revoluția Franceză și în Revoluția Americană, precum și în revoluțiile culturale din anii '60.)⁵⁴

Tuturor – stânga, dreapta și centru – le pasă de Grijă/vătămare, dar liberalilor le pasă mai mult. În majoritatea măsurătorilor, chestionarelor și controverselor politice, liberalii se dovedesc a fi mult mai deranjați de semnele de violență și suferință, în comparație cu conservatorii și mai ales cu libertarienii.⁵⁵

Tuturor – stânga, dreapta și centru – le pasă de Libertate/oprimare, însă fiecare facțiune politică își manifestă această grijă în mod diferit. În Statele Unite de astăzi, liberalii sunt preocupați mai ales de drepturile anumitor grupuri vulnerabile (de exemplu, minorități rasiale, copii, animale), și așteaptă ca guvernul să-i apere pe cei slabi de oprirea celor puternici.

Conservatorii, în schimb, cred în idei mai tradiționale, precum dreptul de a fi lăsat în pace, respingând de cele mai multe ori programele liberale care folosesc guvernul pentru a le îngredi libertățile, în scopul de a proteja grupurile de care le pasă foarte tare liberalilor.⁵⁶ De exemplu, proprietarii întreprinderilor mici susțin în majoritate Partidul Republican⁵⁷, în parte pentru că nu le place ca guvernul să le spună cum să-și gestioneze afacerile prin prisma politicilor sale de protejare a muncitorilor, a minorităților, a consumatorilor și a mediului. Astfel se explică de ce libertarianii au luat partea Partidului Republican în ultimele decenii. Pentru ei libertatea e atât de importantă, încât aproape că ajung să excludă orice altă preocupare⁵⁸, iar ideea lor de libertate este aceeași ca a republicanilor: reprezintă dreptul de a fi lăsat în pace, fără vreun amestec din partea guvernului.

Fundamentul Corectitudine/înșelăciune se referă la proporționalitate și la legea karmei, la faptul că oamenii trebuie să primească ceea ce merită și să nu obțină ceea ce nu merită. Totuși – stânga, dreapta și centru – le pasă de proporționalitate; toată lumea se supără atunci când alții primesc mai mult decât merită. Însă conservatorilor le pasă mai mult, și se bazează mai mult pe fundamentul Corectitudine – atâta timp cât corectitudinea se limitează la proporționalitate. De exemplu, cât de mult înseamnă pentru propria voastră moralitate dacă „toți își asumă partea de răspundere”? Sunteți de acord că „angajații care muncesc cel mai mult ar trebui să fie plătiți cel mai mult”? Liberalii nu resping aceste idei, dar sunt ambivalenți. Conservatorii, în schimb, susțin astfel de idei din toată inima.⁵⁹

Liberalii cred că ideea de karma le aparține, datorită asocierii acesteia cu principiile New Age, însă o moralitate bazată pe compasiune și pe înlăturarea oprimării vă obligă să încălcați karma (proporționalitatea) în mai multe moduri. De exemplu, conservatorii cred că este de la sine înțeles că atitudinea față de încălcarea legii se bazează pe proporționalitate, după cum se vede și din sloganuri de felul „Comiți fapta, ispășești pedeapsa”,

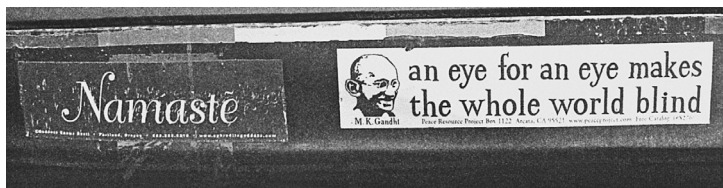


Figura 8.7. O mașină din Charlottesville, Virginia, al cărei proprietar preferă compasiunea în locul proporționalității („Ochi pentru ochi, și toți vom fi orbi”).

și „Trei greșeli și ieși din joc“. Cu toate acestea, liberalilor nu prea le convine partea negativă a karmei – pedeapsa –, după cum se vede pe autocolantul din figura 8.7. Până la urmă, pedeapsa înseamnă vătămare, iar vătămarea activează fundamentul Grijă/vătămare. Un studiu recent relevă și faptul că profesorii liberali acordă o gamă mai restrânsă de note decât cei conservatori. Aceștia din urmă sunt mai dispuși să-i recompenseze pe cei mai buni studenți și să-i pedepsească pe cei mai răi.⁶⁰

Celelalte trei fundamente – Loialitate/trădare, Autoritate/subminare și Caracter sacru/degradare – subliniază cele mai mari și mai neclintite diferențe dintre partizani. Liberalii sunt cel mult ambivalenți în ceea ce privește aceste fundamente, pe când conservatorii și le însușesc. (Libertarienii nu prea au nevoie de ele și tocmai de aceea tind să ia partea liberalilor în probleme sociale precum căsătoria între persoane de același sex, folosirea drogurilor și legile în vederea „protejării“ steagului Statelor Unite.)

Am început acest capitol prezentându-vă descoperirea noastră: liberalii au o moralitate bazată pe două fundamente – Grijă și Corectitudine –, în timp ce conservatorii se bazează pe cinci fundamente. Însă, pornind de la ceea ce am aflat în ultimii ani, a trebuit să revizuiesc această afirmație. Liberalii au o moralitate bazată pe trei fundamente, în timp ce conservatorii se bazează pe toate șase. Matricele liberale cuprind Grijă/vătămarea, Libertatea/oprimarea și Corectitudinea/înșelăciunea, deși liberalii sunt adesea dispuși să renunțe la Corectitudine (înțeleasă ca

proportionalitate) atunci când aceasta vine în contradicție cu compasiunea sau cu dorința lor de a lupta împotriva oprîmării. Moralitatea conservatorilor se bazează pe toate cele șase fundamente, deși aceștia sunt mai dispuși decât liberalii să renunțe la Grijă și să-i lase pe unii să sufere pentru a-și atinge celelalte obiective morale.

Pe scurt

Psihologia morală ne poate explica de ce îi este atât de greu Partidului Democrat să stabilească un raport cu votanții din 1980 încoace. Republicanii înțeleg modelul social-intuiționist mai bine decât democrații. Republicanii îi vorbesc mai direct elefantului. Înțeleg, de asemenea, mult mai bine Teoria Fundamentelor Morale și activează fiecare receptor gustativ.

Am prezentat o versiune a societății în viziunea lui Durkheim, idee preferată de conservatorii sociali, în care unitatea socială de bază este familia, nu individul, și în care ordinea, ierarhia și tradiția sunt foarte apreciate. Am contrastat această viziune cu viziunea liberală a lui Mill, care e mult mai deschisă și mai individualistă. Am evidențiat faptul că o astfel de societate nu poate transforma *pluribus* în *unum*. Democrații susțin adesea politici care promovează *pluribus* în defavoarea lui *unum*, fapt care îi predispune la acuzații de trădare, subminare și sacrilegiu.

Am descris apoi modul în care am revizuit Teoria Fundamentelor Morale împreună cu colegii mei, pentru a reuși să explicăm mai bine intuițiile legate de libertate și de corectitudine:

- Am adăugat fundamentul Libertate/oprimare, pe baza căruia oamenii observă și resping orice încercare de dominație. Acesta declanșează dorința de a-și uni forțele pentru a înfrunța și a izgoni bătaușii și tiranii. Acest fundament susține egalitarismul și antiautoritarismul stângii, dar și furia antiguvern a libertarienilor și a unor conservatori care se ghidează după principiile „nu mă călca în picioare” și „dă-mi libertate”.
- Am modificat fundamentul Corectitudine pentru a-l direcționa mai mult către proportionalitate. Acest fundament începe cu psihologia

altruismului reciproc, însă spectrul său s-a lărgit atunci când oamenii au creat comunitățile morale punitive. Majoritatea oamenilor sunt atenți în mod intuitiv la legea karmei – vor să-i vadă pe trișori pedepsiți și pe cei cinstiți recompensați în funcție de faptele fiecăruia.

După aceste revizuiuri, Teoria Fundamentelor Morale poate acum să explice una dintre cele mai mari enigme care i-au preocupat pe democrați în ultimii ani: de ce votează americanii din zonele rurale și cei din clasa muncitoare cu republicanii, când democrații sunt cei care vor să redistribuie banii într-un mod mai echitabil?

Democrații spun adesea că republicanii au păcălit aceste categorii să voteze împotriva propriului interes material. (Aceasta a fost și ideea susținută de celebra carte *What's the matter with Kansas?* [*Ce se întâmplă cu Kansasul?*], apărută în 2004.)⁶¹ Însă, din perspectiva Teoriei Fundamentelor Morale, votanții din clasa muncitoare și cei din zonele rurale votau de fapt pentru propriul interes *moral*. Ei nu vor să mănânce la restaurantul Adevăratului Gust și nu vor ca propria națiune să se dedice îngrijirii victimelor și căutării dreptății sociale. Dacă democrații nu vor înțelege viziunea lui Durkheim asupra societății și diferența dintre o moralitate bazată pe șase fundamente și o moralitate bazată doar pe trei, nu vor înțelege nici de ce oamenii aleg să voteze cu republicanii.

În Partea întâi a acestei cărți v-am prezentat primul principiu al psihologiei morale: *Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. În Partea a doua am descris în detaliu aceste intuiții, prezentând de asemenea și cel de-al doilea principiu: *Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare și corectitudine*. Acum suntem gata să vedem de ce ajunge această diversitate morală să-i divizeze pe oameni în grupuri ostile care nu vor să se înțeleagă reciproc. Suntem gata să trecem la cel de-al treilea principiu: *Moralitatea unește și orbește*.

PARTEA A TREIA

Moralitatea unește și orbește

Metafora centrală

Suntem 90% cimpanzei și 10% albine

De unde această tendință de a ne grupa?

În cumplitele zile care au urmat atacului terorist de pe 11 septembrie 2001, am simțit o dorință atât de primitivă, încât mi-a fost jenă s-o împărtășesc prietenilor apropiați: am vrut să-mi imprim imaginea steagului american pe mașină.

Acest instinct părea să vină din senin, fără nici o legătură cu felul meu de-a fi de până atunci. Parcă aveam o străveche cutie de alarmă undeva în creier pe care scria: „În caz de atac din partea străinilor, spargeți geamul și apăsați butonul.“ Habar nu aveam de existența unei astfel de cutii, însă atunci când cele patru avioane au spart geamul și au apăsat butonul, m-a năpădit un sentiment copleșitor de patriotism. Doream să fac ceva, orice, ca să-mi susțin echipa. La fel ca mulți alții, am donat sânge și am contribuit cu bani la Crucea Roșie. Eram mai deschis și mai atent cu necunoscuții. Și doream să-mi demonstrez apartenența la echipă expunând cumva steagul.

Însă eram profesor, iar profesorii nu fac asemenea lucruri. Fluturarea steagului și naționalismul sunt pentru conservatori. Profesorii sunt universalisti liberali hoinari, care se feresc din instinct să susțină că propria națiune e mai presus decât altele.¹ Atunci când văd un steag american pe o mașină aflată în parcare personalului de la Universitatea din Virginia, pot să pariez că-i aparține vreunei secretare sau vreunui muncitor.

După trei zile și un amestec de sentimente pe care nu le mai cunoscusem vreodată, am găsit o soluție pentru dilema în care mă aflu. Am pus un steag american în colțul de jos al

parbrizului din spate și steagul Națiunilor Unite în celălalt colț. Astfel, puteam să arăt că-mi iubesc țara, dar că nu o plasez înaintea altor țări, nu, oameni buni, iar acest atac fusese îndreptat cumva împotriva întregii lumi, nu?

Până în acest punct al cărții am făcut un portret oarecum cinic al naturii umane. Am afirmat că Glaucon avea dreptate și că ne pasă mai mult să *arătăm* bine decât să *fim* cu adevărat *buni*.² Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea *strategică*. Mințim, trișăm și manipulăm principiile morale destul de des atunci când ni se pare că n-o să ne observe nimeni, iar apoi ne activăm gândirea morală pentru a ne gestiona reputația și pentru a ne justifica în fața altora. Credem atât de mult în judecata noastră *post hoc*, încât ajungem să fim în cele din urmă ferm convinși de propria noastră virtute.

Cred cu adevărat că putem înțelege în mare parte psihologia morală dacă o privim ca pe un fel de egoism luminat, și, dacă e vorba de egoism, atunci este ușor de explicat prin selecția naturală darwinistă care funcționează la nivelul fiecărui individ. Genele sunt egoiste³, genele egoiste creează oameni cu diverse module morale, iar unele dintre aceste module ne fac altruști strategici, nu universali sau permanenți. Mințile noastre moraliste au fost modelate prin selecția familială plus altruismul reciproc amplificat de bârfe și de gestionarea reputației. Acesta este mesajul aproape tuturor cărților scrise despre originile moralității și nimic din ce v-am spus până acum nu-l contrazice.

Însă, în Partea a treia a acestei cărți o să vă arăt de ce imaginea este incompletă. Da, oamenii sunt adesea egoiști și o mare parte a comportamentului nostru moral, politic și religios poate fi înțeles ca moduri vag disimulate de a ne urma propriul interes. (Uitați-vă puțin la îngrozitoarea ipocrizie a atâtor politicieni sau fețe bisericești.) Este însă adevărat și că oamenii au tendința de a se *grupa*. Ne place să ne înscriem în echipe, cluburi, ligi și

frății. Preluăm identitățile grupurilor de care aparținem și, umăr la umăr cu niște necunoscuți, conlucrăm întru îndeplinirea unor obiective comune cu un asemenea entuziasm, încât se pare că mințile noastre au fost special create pentru munca în echipă. Nu cred că putem înțelege moralitatea, politica sau religia până nu înțelegem această tendință de grupare a oamenilor și originile sale. Nu putem înțelege moralitatea conservatoare și societățile în viziunea lui Durkheim pe care le-am descris în capitolul precedent. Și nici socialismul, comunismul sau comunitarismul stângii politice.

Dar să mă exprim mai clar: atunci când susțin că natura umană este *egoistă*, vreau să spun că mințile noastre conțin o diversitate de mecanisme mentale care ne fac capabili să ne promovăm propriile interese, în competiție cu ceilalți din jur. Atunci când spun că avem tendința de a ne *grupa*, vreau să spun că mințile noastre conțin o varietate de mecanisme mentale care ne fac capabili să promovăm interesele *grupului* nostru, în întrecerea cu celelalte grupuri.⁴ Nu suntem noi sfinți, însă uneori suntem tovarăși de echipă foarte buni.

Enunțată astfel, originea acestor mecanisme de grupare devine o enigmă. Avem astăzi instinctul de a ne grupa pentru că strămoșii noștri cu aceleași instincte s-au întrecut cu alții mai puțin grupați *din cadrul aceluiași grup*? Dacă astfel stau lucrurile, atunci aceasta nu este decât pură selecție naturală care operează la nivelul fiecărui individ. Și dacă e așa, atunci este vorba de instinctul glauconian de grup – vom afla că oamenilor le pasă de *aparența* loialității, nu de existența acesteia în realitate.⁵ Sau avem aceste mecanisme de grupare (precum reflexul de solidarizare cu președintele) datorită faptului că grupurile care au reușit să se coalizeze și să coopereze au învins grupurile care n-au reușit s-o facă? Dacă astfel stau lucrurile, atunci voi invoca un proces numit „selecția de grup“, iar acest concept a fost interzis și calificat drept erezie în cercurile științifice în anii '70.⁶

În acest capitol voi susține că selecția de grup a fost condamnată și interzisă în mod eronat. Vă voi prezenta patru dovezi noi care cred că vor exonera termenul (într-o formă sau alta, dar nu în întregime). Aceste noi dovezi ne demonstrează avantajele abordării grupurilor ca entități reale aflate în competiție și ne conduc direct către al treilea și ultimul principiu al psihologiei morale: *Moralitatea unește și orbește*. Vă voi sugera că natura umană este în mare parte egoistă, însă cu o tendință de apartenență la grup care a rezultat din faptul că selecția naturală funcționează pe mai multe niveluri simultan. Oamenii concurează cu alți oameni, iar această concurență recompensează egoismul – care include anumite forme de cooperare strategică (până și infractorii pot conlucra pentru a-și urma propriile interese).⁷ Însă, în același timp, grupurile intră în competiție cu alte grupuri, iar acel tip de competiție este în avantajul grupurilor compuse din coechipieri de încredere – cei care sunt dispuși să coopereze și să muncească pentru binele grupului, chiar și atunci când s-ar descurca mai bine dacă ar lenevi, ar trișa sau ar părăsi grupul.⁸ Aceste două procese au împins natura umană în direcții diferite și au antrenat amestecul straniu de egoism și de altruism pe care îl manifestăm în prezent.

Triburi victorioase?

Iată un exemplu de selecție de grup. În câteva pagini remarcabile din *Descendența omului*, Darwin a demonstrat selecția de grup, a prezentat principala obiecție împotriva acestei teorii, apoi a propus o cale de înlăturare a acestei obiecții:

Atunci când două triburi de oameni primitivi, trăind în aceeași țară, au intrat în concurență, dacă (celelalte condiții fiind egale) unul dintre triburi cuprindea un mai mare număr de membri curajoși, capabili de mai multă simpatie și mai fideli, care erau întotdeauna gata să se avertizeze reciproc de pericol, să se ajute și să se apere unul

pe altul, *acest trib trebuie să fi prosperat mai bine și să fi învins pe celălalt*. [...] Avantajul pe care soldații disciplinați îl au asupra hoardelor nedisciplinate decurge mai ales din încrederea pe care fiecare soldat o are în camarazii săi. [...] *Oamenii egoiști și certăreți nu vor colabora, și fără colaborare nimic nu poate fi realizat. Un trib bogat înzestrat cu calitățile de mai sus se va extinde și va fi victorios asupra altor triburi.*⁹

Triburile unite încep să funcționeze ca niște organisme interdependente, concurând cu alte organisme. În general, triburile cele mai unite câștigau. Drept urmare, selecția naturală a funcționat în cazul acestor triburi la fel cum a funcționat la toate celelalte organisme.

Însă în următorul paragraf Darwin a pus problema paraziților, care este în continuare principala obiecție adusă selecției de grup:

Se poate pune însă întrebarea cum de un număr de membri din cadrul aceluiași trib au devenit mai întâi înzestrați cu aceste calități sociale și morale și cum s-a ridicat nivelul de perfecțiune? *Este extrem de îndoielnic dacă descendenții părinților dotați cu mai multă simpatie și mai binevoitori sau ai celor ce erau mai fideli tovarășilor lor se vor fi născut în număr mai mare decât copiii părinților egoiști și perfizi aparținând aceluiași trib*. Cel care este gata să-și sacrifice viața, (așa) cum mulți sălbatici au făcut-o, decât să-și trădeze tovarășii, deseori nu lasă nici un descendent care să-i moștenească natura sa nobilă.¹⁰

Darwin a înțeles logica de bază a ceea ce numește astăzi *selecția de nivel multiplu*.¹¹ Viața este o ierarhie de niveluri în serie, precum păpușile rusești: gene cu cromozomi în celule în organisme individuale aflate în roiuri, societăți sau alte grupuri. Poate exista concurență la orice nivel al ierarhiei, însă, pentru scopul nostru (studierea moralității), singurele două niveluri care contează sunt cel al organismului individual și al grupului. Atunci când grupurile intră în competiție, cel care este unit și conlucrează de obicei câștigă. Însă în fiecare grup există câțiva indivizi egoiști (paraziți) care ajung și ei printre primii. Aceștia

Își însușesc o parte din câștigurile grupului, însă nu contribuie cu nimic la efortul depus. Cea mai curajoasă armată câștigă, însă chiar și în cea mai bună armată cei câțiva lași care rămân mai la urmă au toate șansele să supraviețuiască luptei, să se întoarcă acasă și să aibă copii.

Selecția de nivel multiplu se referă la modul de măsurare a intensității selecției la fiecare nivel, ceea ce înseamnă nivelul la care competiția favorizează genele pentru anumite trăsături.¹² O genă pentru sacrificiul de sine ar fi favorizată de selecția de grup (ar ajuta grupul să câștige), însă ar fi atât de defavorizată de selecția la nivel individual, încât o asemenea trăsătură ar putea să evolueze doar la specii precum albinele, la care competiția din interiorul stupului va fi fost aproape eliminată, iar selecția ar fi doar una de grup.¹³ Albinele (și furnicile și termitelile) sunt cei mai buni jucători de echipă: toți pentru unul, unul pentru toți, tot timpul, chiar dacă asta înseamnă să moară pentru a proteja stupul de invadatori.¹⁴ (Oamenii pot deveni teroriști sinucigași, dar este nevoie de multă pregătire, presiune și manipulare psihologică. Nu este o trăsătură firească.)¹⁵

Când grupurile de oameni au obținut o capacitate minimă de a se uni și de a concura cu alte grupuri, a intervenit selecția la nivel de grup, iar grupurile cele mai unite au avut un avantaj față de cele alcătuite din indivizi egoiști. Dar oare cum au obținut primii oameni acele capacități de grup? Darwin a propus o serie de „pași posibili” prin care oamenii au evoluat până în punctul în care au putut exista grupuri bine încheiate de la bun început.

Primul pas a fost „instinctul social”. În vremurile de demult, singuraticii erau mai expuși la atacuri din partea prădătorilor decât mai vorbăreții lor camarazi, care simțeau o puternică nevoie de a sta aproape de grup. Al doilea pas a fost reciprocitatea. Cei care îi ajutau pe alții aveau șanse mai mari să primească la rândul lor ajutor atunci când aveau mare nevoie.

Însă cel mai important „stimulent pentru dezvoltarea virtuților sociale“ a fost faptul că oamenii sunt extraordinar de preocupați de „lauda sau dezaprobarea semenilor lor“¹⁶. Scriind în Anglia victoriană, Darwin împărtășea părerea lui Glaucon (din Atena aristocratică) că oamenii sunt obsedați de propriile reputații. Darwin credea că emoțiile care stau la baza acestei obsesii au fost obținute prin selecție naturală la nivel individual: cei cărora le lipsea simțul rușinii sau dorința de glorie nu reușeau să atragă prieteni sau parteneri sexuali. Darwin a mai adăugat un ultim pas: capacitatea de a considera îndatoririle și principiile drept sacre, ceea ce, credea el, face parte din natura noastră religioasă.

Dacă punem acești pași cap la cap, ne duc pe un traseu evoluționist de la cele dintâi primat și până la oameni, printre care leneșii nu sunt foarte apreciați. Într-o armată adevărată, unde onoarea, loialitatea și țara sunt sacre, lașul nu prea are șanse să ajungă acasă și să aibă copii. Cel mai probabil, el va fi cel bătut, lăsat în urmă sau împușcat pe la spate pentru că a comis vreun sacrilegiu. Și, dacă are norocul să se întoarcă acasă, reputația sa le va repugna femeilor și potențialilor angajatori.¹⁷ Armatele adevărate, ca și grupurile cele mai de succes, dispun de numeroase modalități de a suprima egoismul. Și, de fiecare dată când se găsește o astfel de metodă, ea schimbă echilibrul de forțe într-o analiză pe mai multe niveluri: selecția la nivel individual devine mai puțin importantă, iar cea de grup devine cu mult mai puternică. De exemplu, dacă există o bază genetică pentru sentimentele de loialitate și sancțitate (de exemplu fundamentul Grijă și fundamentul Caracter sacru), atunci competiția intensă dintre grupuri va face ca aceste gene să devină mai comune în generația următoare. Motivul este acela că grupurile în care domină asemenea trăsături vor înlocui grupurile în care ele sunt mai rare, chiar dacă aceste gene vin cu un anumit preț pentru purtători (în comparație cu cei cărora aceste gene le lipsesc).

În poate cea mai concisă și mai profetică afirmație din istoria psihologiei morale, Darwin sintetizează originea evoluționistă a moralității astfel:

Până în cele din urmă, simțul nostru moral sau conștiința noastră devine un sentiment foarte complex, trăgându-și originea din instinctele sociale, fiind cârmuit în mare măsură de aprobarea semenilor noștri, dominat de rațiune, interes personal și, în timpuri mai recente, de simțăminte religioase profunde, și confirmat de învățătură și obișnuință.¹⁸

Reacția lui Darwin la problema paraziților a satisfăcut cititorii timp de aproape o sută de ani, iar selecția de grup a devenit o parte importantă a gândirii evoluționiste. Din păcate, majoritatea cercetătorilor nu s-au oboșit să afle exact cum a reușit fiecare specie să rezolve problema paraziților, așa cum o deslușise Darwin în cazul oamenilor. Au proliferat teorii despre animale al căror comportament ar fi „în beneficiul grupului” – de exemplu afirmația că animalele își restricționează hrana sau înmulțirea pentru a nu pune grupul în fața riscului de supraexploatare a rezervei de hrană. Au existat și alte păreri înalte despre animale care acționează în interesul speciei sau chiar al ecosistemului.¹⁹ Aceste păreri erau însă naive, pentru că indivizii care alegeau strategia altruistă lăseau în urmă mai puțini urmași viabili, fiind repede înlocuiți în grup de către descendenții paraziților.

În 1966, această abundență de păreri a fost întreruptă, lăslăită cu aproape toate teoriile legate de selecția de grup.

O turmă iute de căprioare?

În 1955, un tânăr biolog numit George Williams a participat la un curs ținut la Universitatea din Chicago de un specialist în termite. Acesta din urmă susținea că numeroase animale cooperează și se ajută reciproc, exact ca termitele. După părerea sa, bătrânețea și moartea sunt felul în care natura face loc

membrilor mai tineri și mai puternici din fiecare specie. Williams era însă un bun cunoscător al geneticii și teoriei evoluției și a fost dezgustat de sentimentalismul optimist al vorbitorului. După părerea sa, animalele nu aveau de gând să moară în beneficiul altora, cu excepția unor situații speciale, cum se întâmplă de obicei în cuiburile de termite (unde toate sunt surori). Williams a hotărât astfel să scrie o carte care ar fi „purificat biologia“ de astfel de afirmații nesăbuite o dată pentru totdeauna.²⁰

În cartea sa, *Adaptation and Natural Selection* (*Adaptare și selecție naturală*), publicată în 1966, Williams le-a spus biologilor cum să interpreteze în mod clar adaptarea. Selecția naturală era considerată drept un proces de creație. Nu există un creator suprem, însă termenul i s-a părut lui Williams destul de util.²¹ De exemplu, aripile pot fi înțelese doar ca niște mecanisme biologice concepute pentru a facilita zborul. Williams a observat că adaptarea la un anumit nivel implică întotdeauna un proces de selecție (creație) și și-a avertizat cititorii să nu o caute la niveluri mai înalte (ca grupurile) atunci când efectele selecției la niveluri mai joase (precum individul) pot explica destul de bine această trăsătură.

Williams a analizat viteza de deplasare a căprioarelor. Atunci când acestea aleargă în turmă, observăm o turmă rapidă de căprioare care se deplasează ca un tot unitar și care uneori își schimbă cursul în grup. Putem fi tentați să explicăm comportamentul căprioarelor recurgând la selecția de grup: de milioane de ani, turmele cele mai rapide au scăpat de prădători mai ușor decât cele mai lente și astfel, de-a lungul timpului, turmele rapide le-au înlocuit pe cele lente. Însă Williams a subliniat că aceste animale au fost extraordinar de bine concepute la nivel *individual* să poată scăpa de prădători. Procesul de selecție a funcționat la nivelul indivizilor: căprioarele mai încete au fost mâncate, în timp ce verișoarele lor mai iuți *din aceeași turmă* au scăpat. Nu este nevoie să recurgem la selecție la nivelul turmei.

O turmă rapidă de căprioare nu reprezintă mai mult decât o turmă de căprioare rapide.²²

Williams a explicat ce anume ne-ar determina să forțăm o analiză la nivelul grupului: mecanismele comportamentale al căror scop sau funcție este evident protejarea *grupului*, nu cea a individului. Dacă o căprioară cu simțuri excelente ar servi drept santinelă, în timp ce căprioarele cele mai iuți ar încerca să-i păcălească pe urmăritori, îndepărtându-i astfel de turmă, am avea dovada unor adaptări de grup și, după cum s-a exprimat Williams, „doar o teorie a selecției între grupuri ne-ar putea ajuta să ajungem la o explicație științifică pentru adaptările grupului”²³.

Williams susținea că selecția de grup este posibilă în teorie. Însă în cea mai mare parte a cărții încearcă apoi să demonstreze că „adaptările de grup de fapt nu există”²⁴. El oferea exemple din întregul regn animal, arătând în fiecare caz că ceea ce-i pare unui biolog naiv (ca specialistul în termite) a fi altruism sau sacrificiu de sine se dovedește a fi de fapt fie egoism, fie selecție între membrii unei familii (în cazul cărora faptele de sacrificiu au sens, pentru că sunt în beneficiul altor copii ale acelorași gene purtate de indivizi înrudiți, așa cum se întâmplă în cazul termitelor). Richard Dawkins a susținut același lucru în celebra sa carte *Gena egoistă*, scrisă în 1976, afirmând că selecția de grup este posibilă, dar dezvăluind apoi cazuri aparente de adaptări de grup. La sfârșitul anilor '70 exista deja un consens general și oricine ar fi susținut că un comportament a apărut „pentru binele grupului” ar fi fost considerat un nebun ușor de ignorat.

Privim uneori anii '70 ca fiind „decada sinelui”. Termenul a fost pentru prima dată asociat cu individualismul crescând al societății americane, însă descrie și un set major de schimbări în științele sociale. Ideea de *Homo economicus* s-a răspândit pe scară largă. De exemplu, în psihologia socială, explicația

în general acceptată a corectitudinii (cunoscută drept „teoria echităţii”) era bazată pe patru axiome, dintre care prima era aceea că „oamenii vor încerca să-și maximizeze câștigurile“. Autorii au observat apoi că „până și cei mai sceptici cercetători vor contesta cu greu prima noastră afirmație. Teoriile dintr-o gamă largă de discipline se bazează pe ipoteza că «omul este egoist»“²⁵. Toate faptele de aparent altruism, cooperare sau simplă corectitudine trebuiau explicate în cele din urmă ca forme ascunse de interes personal.²⁶

Bineînțeles, viața reală este plină de cazuri care încalcă această axiomă. Oamenii lasă bacșișuri în restaurante în care nu se vor mai întoarce niciodată; fac donații anonime la fundații de caritate; uneori se îneacă în râuri în care s-au aruncat pentru a salva copiii altora. Nici o problemă, spun cinicii; aceste cazuri sunt doar reminiscențe ale vechilor sisteme create pentru conviețuirea în grupuri mici din Pleistocen, când majoritatea oamenilor erau înrudiți îndeaproape.²⁷ Acum, când trăim în comunități vaste și anonime, vechile noastre circuite egoiste ne determină în mod eronat să-i ajutăm pe străinii care nu ne vor întoarce favoarea. „Calitățile noastre morale“ nu sunt adaptări, așa cum crezuse Darwin. Ele sunt doar niște produse secundare sau niște greșeli. Moralitatea, spune Williams, este „o capacitate accidentală, apărută, în prostia ei fără margini, în urma unui proces biologic care se opune în mod normal manifestării unei astfel de capacități“²⁸. Dawkins împărtășea cinismul lui Williams: „Să încercăm să-i învățăm pe ceilalți ce înseamnă generozitatea și altruismul, pentru că ne naștem egoiști.“²⁹

Eu nu sunt de acord. Oamenii sunt girafele altruismului. Suntem niște ciudățenii fără pereche ale naturii, care uneori – chiar dacă foarte rar – putem fi la fel de altruști și de cooperanți ca albinele.³⁰ Dacă idealul vostru moral îl reprezintă persoana care își dedică viața întrajutorării străinilor, e foarte bine – astfel

de oameni sunt atât de rari, încât trimitem echipe de filmare ca să-i înregistreze pentru știrile zilei. Însă dacă, asemenea lui Darwin, vă concentrați pe comportamentul de *grup* al oamenilor care se cunosc și împărtășesc idealuri și valori, atunci capacitatea noastră de a lucra împreună, de a aloca sarcini, de a ne ajuta reciproc și de a funcționa ca o echipă unită este atât de atotcuprinzătoare, încât nici măcar nu o vom observa. Nu veți vedea niciodată o știre cu titlul „Patruzeci și cinci de studenți care nu se cunoșteau lucrează împreună, fără să fie plătiți, pregătind premiera piesei *Romeo și Julieta*“.

Atunci când Williams a sugerat exemplul căprioarelor care își împart sarcinile și care conlucrează pentru apărarea turmei, nu-i era clar că oamenii fac exact acest lucru? După propriile sale criterii, dacă oamenii din fiecare societate s-ar organiza rapid în grupuri cu o diviziune clară a muncii, atunci această abilitate ar fi un excelent exemplu de adaptare de grup. După cum spunea chiar Williams: „Doar o teorie a selecției în interiorul grupului ne-ar putea ajuta să ajungem la o explicație științifică pentru adaptările grupului.“

Atacurile din 11 septembrie 2001 au activat în mine o serie de astfel de adaptări de grup. Atacul terorist m-a transformat într-un jucător de echipă, trezindu-mi o neobișnuită și puternică dorință de a etala steagul echipei mele și apoi de a face lucruri pentru a-mi susține coechipierii, de pildă să donez sânge, să donez bani și, da, să-mi susțin conducătorul.³¹ Dar reacția mea a fost destul de anemică în comparație cu cea a sutelor de americani care au sărit în mașini în acea după-amiază și au făcut mii de kilometri până la New York cu vaga speranță că vor putea ajuta la scoaterea supraviețuitorilor dintre dărâmături, sau cu cea a miilor de tineri care s-au înrolat în armată în săptămânile imediat următoare. Oare acești oameni au acționat astfel din motive egoiste sau prin prisma sentimentului de apartenență la grup?

Reflexul de solidaritate cu țara este doar un exemplu al mecanismului de apartenență la grup.³² Este exact genul de mecanism mental pe care te-ai aștepta să-l găsești dacă oamenii ar fi fost modelați prin selecția de grup în modul descris de Darwin. Totuși, nu sunt sigur dacă acest reflex a evoluat *intr-a-devăr* prin selecția la nivel de grup. Selecția de grup este un subiect controversat printre teoreticienii evoluționiști, iar majoritatea dintre ei sunt încă de acord cu Williams că ea nu s-a întâmplat de fapt niciodată în cazul oamenilor. Ei cred că orice ar putea părea drept adaptare de grup se va dovedi a fi – la o privire mai atentă – o adaptare care i-a ajutat pe oameni să-și depășească vecinii din același grup, nu o adaptare care a ajutat grupurile să învingă alte grupuri concurente.

Înainte de a continua analiza noastră în sfera moralității, politicii și religiei, trebuie totuși să abordăm acest subiect. Dacă experții sunt scindați, atunci de ce ar trebui să fim de partea celor care cred că moralitatea este (parțial) o adaptare de grup?³³

În subcapitolele următoare o să vă dau patru motive. O să vă arăt patru „probe” care vin în apărarea teoriei mele legate de selecția pe niveluri multiple (care include selecția de grup). Scopul meu aici însă nu este acela de a dezvolta un temei legal într-o dispută științifică de care probabil că nu vă pasă prea mult, ci acela de a vă arăta că moralitatea este cheia înțelegerii omenirii. O să vă ofer un scurt tur prin originile omului, arătându-vă cum sentimentul de apartenență la grup ne-a ajutat să ne depășim egoismul. Voi demonstra că acest sentiment de apartenență – în ciuda tuturor lucrurilor neplăcute și tribale pe care ne determină să le înfăptuim uneori – este unul dintre ingredientele magice care au permis civilizațiilor să progreseze, să se răspândească și să trăiască în mai multă înțelegere în doar câteva mii de ani.³⁴

Proba 1: Tranziții majore în evoluție

Să presupunem că v-ați înscris într-o cursă cu bărci. O sută de vâslași, fiecare într-o barcă separată, pornesc într-o cursă de zece mile pe un râu lat și liniștit. Cel care va trece linia de sosire primul va primi 10 000 de dolari. La jumătatea cursei vă aflați în frunte. Însă, din senin, sunteți depășit de o barcă cu doi vâslași, fiecare manevrând câte o vâslă. Nu e corect! Doi vâslași împreună în aceeași barcă! Apoi, în mod și mai straniu, vedeți cum barca respectivă este depășită de trei astfel de bărci, toate legate împreună pentru a forma o singură ambarcațiune. Vâslașii sunt septupleteți identici. Șase dintre ei vâslesc în sincron perfect, iar cel de-al șaptelea este cârmaci, dirijând barca și strigând ritmul vâslașilor. Însă trișorilor le scapă la mustață victoria chiar înainte de linia de sosire, pentru că sunt la rândul lor depășiți de un grup întreprinzător de douăzeci și patru de surori care au închiriat o barcă cu motor. Se dovedește că în această cursă nu există reguli legate de tipul de barcă pe care poți să-l folosești.

Aceasta este o istorie metaforică a vieții pe pământ. În aproximativ primul miliard de ani, singurele organisme au fost celulele procariote (cum sunt bacteriile). Fiecare era independentă, în concurență cu celelalte și duplicându-se prin diviziune.

Însă, acum aproximativ două miliarde de ani, două bacterii s-au unit cumva într-o singură membrană, ceea ce explică de ce mitocondriile au propriul ADN, independent de ADN-ul nucleului.³⁵ Acestea sunt bărcile cu doi vâslași din exemplul meu. Celulele care aveau organite interne se bucurau de beneficiile cooperării și de diviziunea muncii (vezi Adam Smith). Între aceste organite nu mai exista concurență, pentru că se puteau reproduce doar atunci când se reproducea întreaga celulă, astfel că erau „toți pentru unul și unul pentru toți”. Viața pe pământ a trecut prin ceea ce biologii numesc „o tranziție majoră”³⁶. Selecția naturală progresează ca și înainte, însă acum există un tip cu totul nou de creatură care trebuia să fie selectat.

Exista un nou tip de *vehicul* prin care genele egoiste se puteau autoreproduce. Eucariotele unicelulare au fost deosebit de prolifiche și s-au răspândit în toate oceanele.

După alte câteva milioane de ani, unele dintre aceste eucariote au dezvoltat o nouă capacitate: rămâneau împreună după diviziunea celulară pentru a forma organisme multicelulare în care fiecare celulă avea exact aceleași gene. Aceștia sunt septupletii din exemplul de la început. Încă o dată, concurența a fost suprimată (pentru că fiecare celulă se poate reproduce doar dacă organismul se reproduce prin celulele specifice – sperma sau oul). Un grup de celule devine un individ, capabil să atribuie sarcini celorlalte celule (care se specializează în membre și organe). Astfel apare un nou tip de vehicul și, într-un timp destul de scurt, întreaga lume se umple de plante, animale și ciuperci.³⁷ O nouă tranziție majoră.

Tranzițiile majore sunt rare. Biologul John Maynard Smith și Eörs Szathmáry au numărat doar opt exemple clare în ultimele 4 miliarde de ani (dintre care ultimul este reprezentat de societățile umane).³⁸ Însă aceste tranziții sunt printre cele mai importante evenimente din istoria biologică și sunt exemple de selecție de nivel multiplu. Aceeași poveste se repetă la nesfârșit: atunci când se găsește o cale de a suprima paraziții pentru ca unitățile individuale să poată coopera, lucra în echipă și împărți sarcini, selecția de la nivel inferior devine mai puțin importantă, iar cea de la nivel superior devine mai puternică, aceasta din urmă favorizând cele mai bine încheiate superorganisme.³⁹ (Un superorganism este alcătuit din organisme mai mici.) Pe măsură ce aceste superorganisme proliferază, ele încep să concureze unele cu altele și să evolueze pentru a deveni mai competitive. Tocmai această competiție între superorganisme este o formă de selecție de grup.⁴⁰ Există variație între grupuri, iar cele mai puternice își transmit mai departe trăsăturile către generațiile sau grupurile viitoare.

Poate că tranzițiile majore sunt rare, însă atunci când se produc, pământul se schimbă și el.⁴¹ Uitați-vă numai la ce s-a întâmplat acum mai mult de 100 de milioane de ani în urmă, când niște viespi au învățat cum să distribuie sarcinile între regină (care depune toate ouăle) și mai multe tipuri de lucrătoare care întrețin cuibul și aduc mâncare pentru tot grupul. Acest truc a fost descoperit de primele himenoptere (membre ale grupului care include viespile, de unde au evoluat albinele și furnicile) și a mai fost apoi descoperit și de alte specii de nenumărate ori (de strămoșii termitelor, de cârțița cheală și de anumite specii de creveți, afide, coleoptere și păianjeni).⁴² În fiecare caz, problema paraziților a fost rezolvată și genele egoiste au început să creeze membri relativ altruști care alcătuiau împreună un grup egoist prin excelență.

Aceste grupuri reprezentau un nou tip de vehicul: un roi sau o colonie de animale înrudite genetic și care funcționau și se reproduceau ca un tot unitar (de pildă în căutarea hranei și în luptă). Acestea sunt surorile din barca cu motor din exemplul de la început, cele care profitau de inovațiile tehnologice și de ingineria mecanică ce nu existase până atunci. Era o altă tranziție. Un alt tip de grup a început să funcționeze ca un organism individual, iar genele care au ajuns să călătorească în colonii au nimicit genele care „nu se puteau aduna” și erau purtate de corpurile insectelor mai egoiste și mai solitare. Insectele coloniale reprezintă doar 2% din totalul speciilor de insecte, însă, într-o perioadă scurtă de timp, au acaparat cele mai bune locuri pentru a se înmulți și pentru a se hrăni, și-au împins adversarii către locurile mărginașe și au transformat majoritatea ecosistemelor terestre de pe pământ (facilitând, de exemplu, evoluția plantelor cu flori, care aveau nevoie de polenizare).⁴³ Acum, greutatea lor o depășește pe cea a tuturor celorlalte insecte de pe pământ.

Ce s-a întâmplat însă cu oamenii? Din vremurile străvechi, oamenii au asemuit comunitățile umane cu stupii de albine.

Este oare aceasta o analogie nepotrivită? Dacă asemuiți regina stupului cu regina sau regele unui oraș-stat, atunci da, este nepotrivită. Un stup sau o colonie nu are conducător sau șef. Regina este doar ovarul. Dar dacă ne întrebăm dacă oamenii au trecut prin aceleași etape de evoluție ca albinele – o tranziție majoră de la individualismul egoist la stupii uniți care prosperă atunci când găsesc o cale de a scăpa de paraziți –, atunci analogia este mult mai potrivită.

Multe animale sunt sociale, trăind în grupuri, stoluri sau turme. Însă doar câteva specii au trecut pragul și au devenit *ultrasociale*, însemnând că trăiesc în grupuri foarte mari care au o anumită structură internă, permițându-le să se bucure de avantajele diviziunii muncii.⁴⁴ Stupii de albine și mușuroaiele de furnici, cu castele lor separate de soldați, cercetași și doici, sunt exemple de ultrasocializare, și la fel sunt și comunitățile umane.

Una dintre trăsăturile-cheie care a ajutat speciile ultrasociale să se transforme pare să fie *nevoia de a apăra un cuib comun*. Biologii Bert Hölldobler și E.O. Wilson sintetizează ultimele descoperiri care relevă faptul că ultrasocialitatea (numită și „eusocialitate”)⁴⁵ se regăsește la câteva specii de creveți, afide, tizanoptere și coleoptere, precum și printre viespi, albine, furnici și termite:

În toate [speciile cunoscute] care prezintă primele semne de eusocialitate, comportamentul lor protejează o *resursă rezistentă și care poate fi apărută* de prădători, paraziți sau adversari. Resursa este *invariabil un cuib plus hrana necesară* din teritoriul de alimentare al locuitorilor cuibului.⁴⁶

Hölldobler și Wilson atribuie roluri esențiale și altor doi factori: nevoia de a hrăni puii pentru o perioadă extinsă de timp (care dă un avantaj speciilor ce pot apela la frați sau masculi pentru a ajuta Mama) și conflictul dintre grupuri. Toți acești trei factori se aplică în cazul acelor prime viespi care conviețuiau

în cuiburi naturale și care puteau fi apărate (precum scorburile copacilor). Din acel moment, majoritatea grupurilor care cooperau au reușit să-și păstreze cele mai bune cuiburi, pe care le-au modificat apoi în moduri tot mai elaborate pentru a deveni mai productive și mai protejate. Printre descendenții lor se numără albinele de astăzi, ai căror stupi au fost descriși ca niște „fabrici în interiorul unei fortărețe”⁴⁷.

Aceiași trei factori se aplică și oamenilor. Ca și albinele, strămoșii noștri erau (1) ființe teritoriale atașate de un cuib ce putea fi apărat (precum peșterile), care (2) dădeau naștere unor pui vulnerabili care necesitau îngrijire constantă, ce trebuia acordată când (3) grupul era amenințat de alte grupuri vecine. Drept urmare, de sute de mii de ani au existat condiții care au favorizat evoluția ultrasocialității, așa că suntem singurele primare ultrasociale. Poate că primii oameni se asemănau în comportament mai mult cu cimpanzeii⁴⁸, însă, în momentul în care strămoșii noștri au început să iasă din Africa, semănau deja puțin cu albinele.

Și, mult mai târziu, când unele grupuri au început să cultive pământul și au plantat livezi, construind apoi grânare, hambare, pajiști îngrădite și locuințe permanente, au avut o resursă de hrană și mai stabilă, care trebuia să fie apărată și mai vehement. Asemenea albinelor, oamenii au început să construiască stupi tot mai elaborați și, în doar câteva mii de ani, a apărut un nou tip de vehicul pe pământ – orașul-stat, capabil să ridice ziduri și să adune armate.⁴⁹ Orașele-stat și, mai târziu, imperiile s-au răspândit rapid în Eurasia, Africa de Nord și Mesoamerica, transformând multe dintre ecosistemele planetei și permițând întregii hoarde de oameni să treacă din neînsemnata existență de la începutul Holocenului (cu aproximativ douăsprezece mii de ani în urmă) la dominația globală de astăzi.⁵⁰ Așa cum au făcut insectele coloniale cu alte insecte, și noi am îndepărtat toate celelalte mamifere și le-am împins către dispariție sau

le-am înrobit. Analogia cu albinele nu este lipsită de semnificație sau nepotrivită. În ciuda diferențelor mari, civilizațiile umane și stupii de albine sunt produsele tranzițiilor majore din evoluția speciilor. Ele sunt bărcile cu motor.

Descoperirea marilor tranziții este Proba 1 în revizuirea selecției de grup. Aceasta se poate să fi existat sau nu la celelalte specii, însă ea are loc atunci când indivizii găsesc o cale de a suprima egoismul și de a lucra ca o echipă în competiție cu alte echipe.⁵¹ Selecția de grup dă naștere adaptărilor de grup. Nu este exagerat și nici n-ar trebui să fie o blasfemie să afirmăm că astfel am dobândit acel sentiment de apartenență la grup care constituie un element esențial în construcția minții noastre moraliste.

Proba 2: Intenționalitate împărtășită

În anul 49 î.e.n., Gaius Iulius a luat decizia crucială de a traversa Rubiconul, un râu de mică adâncime din nordul Italiei. Astfel, a încălcat legea romană (care le interzicea generalilor să se apropie de Roma cu armatele), a pornit un război civil și a devenit Iulius Caesar, împărat absolut al Romei. Tot el ne-a dat și metafora pentru micile fapte care declanșează un șir de evenimente succesive cu consecințe istorice.

E destul de interesant să ne uităm în istorie și să identificăm astfel de evenimente precum traversarea Rubiconului. Obişnuiam să cred că au existat prea mulți pași mărunți în evoluția moralității ca să mai pot identifica vreunul ca fiind asemănător cu Rubiconul, însă m-am răzgândit atunci când l-am auzit pe Michael Tomasello – unul dintre cei mai vestiți specialiști în studierea cimpanzeilor – rostind următoarele: „Este de neconceput să vezi vreodată doi cimpanzei cărând împreună un buștean.”⁵²

Am rămas stupefiat. Cimpanzeii sunt aparent cea mai inteligentă a doua specie de pe planetă, sunt capabili să-și construiască

unelte, să învețe limbajul semnelor, să ghicească intențiile celorlalți cimpanzei și să se păcălească reciproc pentru a obține ceea ce-și doresc. Ca indivizi, sunt o specie extraordinar de inteligentă. Atunci de ce nu pot să colaboreze? Ce le lipsește?

Marea inovație a lui Tomasello a constatat în crearea unui set de sarcini simple care puteau fi date cimpanzeilor și copi-lașilor aproape în formă identică.⁵³ Îndeplinirea sarcinii era recompensată (de obicei cu ceva de mâncare pentru cimpanzei și o jucărioară pentru copii). Unele sarcini necesitau înțelegerea obiectelor fizice din spațiul fizic – de exemplu, folosirea unui băț pentru a ajunge la o recompensă sau alegerea unui vas în care se aflau cele mai multe recompense în locul altuia cu mai puține. În toate cele zece sarcini, cimpanzeii și copilașii de doi ani s-au descurcat la fel de bine, rezolvând problemele corect în proporție de 68%.

Însă alte sarcini necesitau colaborarea cu cel care conducea experimentul sau cel puțin recunoașterea faptului că acesta intenționa să le dea informații. De exemplu, în cadrul unui experiment, operatorul le-a arătat cum să scoată o recompensă dintr-un tub transparent făcând o gaură în hârtia ce acoperea un capăt al acestuia, după care le-a dat copilului și cimpanzeului un tub identic. Au înțeles oare subiecții că operatorul încerca să-i învețe ce să facă? În cadrul unui alt experiment, operatorul a ascuns recompensa sub unul dintre cele două pahare aflate în fața lor și apoi a încercat să le arate paharul corect (uitându-se la el sau indicându-l). Copilul s-a descurcat de minune la aceste sarcini sociale, rezolvându-le corect în proporție de 74%. Cimpanzeul a eșuat lamentabil, rezolvându-le doar în proporție de 35% (mai mult din întâmplare în majoritatea cazurilor).

După părerea lui Tomasello, percepția umană a evoluat față de cea a altor primat atunci când strămoșii noștri au dezvoltat *intenționalitatea împărtășită*.⁵⁴ La un moment dat în ultimul milion de ani, un grup restrâns de primi oameni au dezvoltat capacitatea de a împărtăși reprezentarea mentală a sarcinilor pe

care le îndeplineau doi sau mai mulți dintre ei. De exemplu, în timp ce căutau hrana, unul trăgea creanga la pământ în timp ce celălalt culegea fructele pe care apoi le împărțeau. Cimpanzeii nu fac niciodată acest lucru. Sau, de exemplu în timpul vânătorii, o pereche se împarte pentru a încolți animalul din ambele părți. Cimpanzeii par să facă asta uneori, ca în cunoscutele cazuri când vânează maimuțe colobus⁵⁵, însă Tomasello afirmă că aceștia de fapt nu lucrează împreună. Fiecare cimpanzeu asistă mai degrabă la atac și apoi face pasul care i se pare lui cel mai potrivit în acel moment.⁵⁶ Tomasello observă că aceste vânători de maimuțe sunt *singura* instanță în care cimpanzeii par să conlucreze și, chiar și în aceste rare cazuri, nu dau semne de cooperare reală. De exemplu, nu fac nici un efort să comunice între ei și nu știu deloc cum să împartă prada, fiecare fiind nevoit să recurgă la forță ca să obțină în cele din urmă o bucată de carne. Toți vânează maimuța în același timp, dar nu par să se coordoneze în vreun fel.

În schimb, atunci când primii oameni au început să împărtășească intenții, capacitatea lor de a vâna, de a culege, de a crește copii și de a-și invada vecinii a crescut exponențial. Fiecare membru al echipei avea acum o imagine mentală a sarcinii, știa că partenerul sau partenerii săi împărtășeau aceeași imagine, știau când unul dintre ei a acționat într-un fel care le-ar fi periclitat victoria sau le-ar fi acaparat prada și reacționau în mod negativ la asemenea încălcări. Atunci când toți membrii grupului au început să împărtășească aceeași idee privind modul în care trebuiau făcute lucrurile și să aibă reacții negative în momentul în care unul dintre ei încălca aceste așteptări, a luat naștere prima matrice morală.⁵⁷ (Nu uitați, o matrice este o halucinație *consensuală*.) Aceasta, cred eu, a marcat prima noastră traversare a Rubiconului.

Tomasello crede că ultrasocialitatea umană a apărut în două etape. Prima a fost abilitatea de a împărtăși intenții în grupuri de câte doi sau trei oameni care vâna sau căutau hrană împreună.

(Acela a fost Rubiconul.) Apoi, după câteva sute de mii de ani de evoluție către o mai bună colaborare și împărtășire ca grupuri nomade de vânători-culegători, grupurile mai unite au început să se mărească, probabil ca reacție la amenințarea altor grupuri. Victoria revenea grupurilor cele mai unite – cele care reușeau să-și mărească abilitatea de a împărtăși intenții, de la trei la trei sute sau trei mii de oameni. Aceasta a fost cea de-a doua etapă: selecția naturală a favorizat un nivel crescut de ceea ce Tomasello numește „spiritul de grup” – capacitatea de a înțelege normele sociale și de a le respecta, de a simți și împărtăși emoțiile grupului și, mai ales, de a crea și de a te supune instituțiilor sociale, inclusiv religiei. Un nou tip de presiuni selective operau acum *în interiorul* grupurilor (de exemplu, nonconformiștii erau pedepsiți sau cel puțin nu erau aleși vreodată pentru diverse parteneriate de afaceri)⁵⁸, dar și *între* grupuri (grupurile unite acaparau teritoriile și resursele grupurilor mai puțin unite).

Intenționalitatea împărtășită este Proba 2 în revizuirea selecției de grup. Dacă înțelegeți viziunea profundă a lui Tomasello, veți începe să vizualizați vasta rețea de intenționalitate împărtășită din care sunt alcătuite grupurile de oameni. Mulți presupun că limbajul a fost Rubiconul nostru, însă acesta a fost posibil doar *după* ce strămoșii noștri au dobândit intenționalitatea împărtășită. Tomasello observă că un cuvânt nu este o relație între un sunet și un obiect, ci o înțelegere *între oameni* care împărtășesc o imagine comună a lucrurilor din lumea care-i înconjoară și care împărtășesc un set de convenții de comunicare despre acele lucruri. Dacă cheia selecției de grup este conviețuirea într-un cuib care poate fi apărat, atunci intenționalitatea împărtășită le-a permis oamenilor să construiască cuiburi vaste și somptuoase, dar în același timp imponderabile și portabile. Albinele își construiesc stupi din ceară și fibre de lemn pe care apoi le apără luptând, omorând sau sacrificându-se. Oamenii

construiesc comunități morale din norme, zeități și instituții împărtășite, pentru care, chiar și în cel de-al treilea mileniu, sunt oricând gata să ucidă sau să se sacrifice.

Proba 3: Genele și culturile evoluează împreună

Când au traversat strămoșii noștri Rubiconul? Nu vom afla niciodată momentul exact când prima pereche de căutători a devenit cu adevărat o echipă și a cules smochine dintr-un copac, dar când începem să vedem cum semnele din fosilele ce atestă progresul cultural se acumulează, adăugându-se inovațiilor anterioare, ne putem da seama că pionierii l-au traversat. Atunci când cultura se acumulează, înseamnă că oamenii învață unii de la alții, aducându-și și ei contribuția și apoi transmițându-și ideile generațiilor viitoare.⁵⁹

Primii oameni au început să se desprindă de strămoșul nostru comun, pe care-l împărțeam cu cimpanzeii și maimuțele, în urmă cu circa 5-7 milioane de ani. În următoarele câteva milioane de ani au existat multe specii de hominizi bipezi în Africa. Însă, judecând după mărimea craniului și după utilizarea destul de limitată a uneltelor, aceste creaturi (printre care și *Australopithecus afarensis*, precum Lucy) pot fi considerate mai degrabă maimuțe bipede, nu primii oameni.⁶⁰

Apoi, în urmă cu aproximativ 2,4 milioane de ani, hominizii cu creiere mai mari au început să apară în relicvele fosilizate. Aceștia au fost primii membri ai genului *Homo*, aici intrând și *Homo habilis*, numit astfel pentru că erau „îndemânatici” în comparație cu strămoșii lor. În urma lor au rămas numeroase unelte simple de piatră, cunoscute și ca unelte Oldowan. Acestea, majoritatea doar niște bucăți ascuțite de piatră spartă, l-au ajutat pe *Homo habilis* să taie și să tranșeze carnea de pe oasele animalelor ucise de alte animale. *Homo habilis* nu era neapărat un bun vânător.

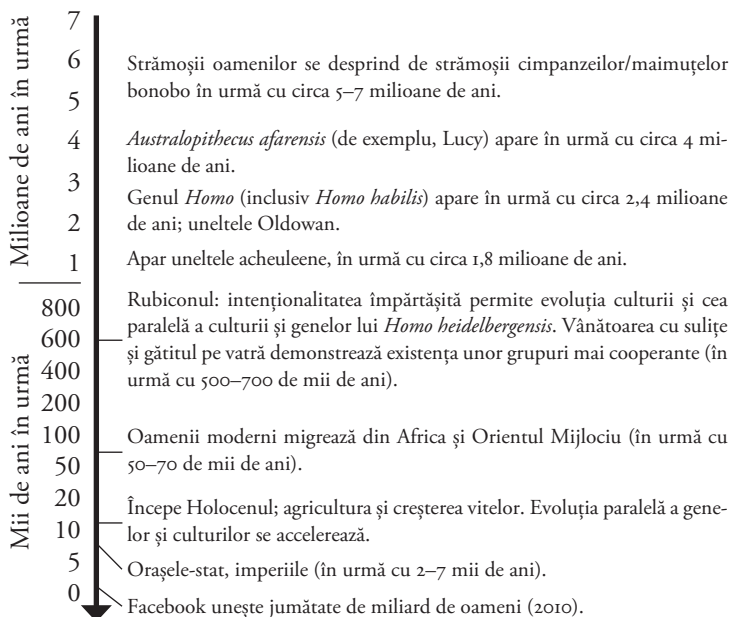


Figura 9.1. *Axa temporală a evenimentelor majore din evoluția umană.* Date obținute din Potts și Sloan, 2010; Richerson și Boyd, 2005 și Tattersall, 2009.

Apoi, în urmă cu aproximativ 1,8 milioane de ani, câțiva hominizi din Africa au început să facă unelte mai elaborate, cunoscute drept uneltele acheuleene.⁶¹ Unealta principală era o toporișcă în formă de lacrimă, iar simetria și măiestria cu care a fost meșterită se remarcă imediat ca ceva absolut nou, făurit de minți ca ale noastre (vezi figura 9.2). Acesta pare un punct promițător pentru a începe o discuție despre cultura cumulativă. Dar iată ciudățenia: uneltele acheuleene sunt aproape identice pretutindeni, din Africa până în Europa și Asia, de mai mult de un milion de ani. *Nu prea există vreo variație*, ceea ce ne sugerează că știința de a face aceste unelte nu a fost transmisă cultural, ci mai degrabă a fost înăscută, exact așa cum și castorii au înăscută „știința” de a construi diguri.⁶²

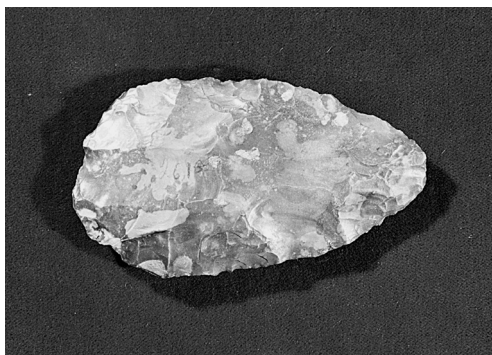


Figura 9.2. *Toporișcă
acheuleană*

Abia acum 600 000 sau 700 000 de ani am început să vedem creaturi care se poate să fi „traversat”. Primii hominizi cu creiere la fel de mari ca ale noastre au început să apară în Africa și apoi în Europa. Aceștia sunt cunoscuți sub numele de *Homo heidelbergensis*, și au fost strămoșii neandertalienilor și, implicit, ai noștri. În taberele lor s-au găsit primele dovezi clare ale existenței vetrelor și sulițelor. Cele mai vechi sulițe erau doar niște bețe ascuțite, însă mai târziu s-au transformat în pietre ascuțite atașate de prăjini din lemn și echilibrate pentru o aruncare precisă. Acești oameni au creat arme complexe și apoi s-au grupat ca să vâneze și să ucidă animale mari, pe care apoi le aduceau în tabăra comună pentru a fi tranșate, gătite și împărțite.⁶³

Drept urmare, *Homo heidelbergensis* este primul nostru candidat la traversarea Rubiconului.⁶⁴ Aceste popoare aveau o cultură cumulativă, muncă în echipă și diviziunea muncii. Trebuie să fi împărtășit intenționalitatea și chiar o formă rudimentară de matrice morală care îi ajuta să coopereze și apoi să împartă rezultatele muncii lor. „Traversând”, ei au transformat nu doar cursul evoluției umane, ci și natura însăși a procesului evolutiv. Din acel moment, oamenii au trăit într-un mediu care începea să fie tot mai mult propria creație.

Antropologii Pete Richerson și Rob Boyd au susținut că inovațiile culturale (ca sulițele, tehnicile culinare și religiile) evoluează în mod similar cu inovațiile biologice, iar cele două direcții de evoluție sunt atât de întrepătrunse, încât nu se pot studia separat.⁶⁵ De exemplu, unul dintre cele mai bine înțelese cazuri de coevoluție gene–culturi s-a petrecut în rândul primilor oameni care au domesticit vitele. La oameni, ca la toate celelalte mamifere, capacitatea de a digera lactoza (zahărul din lapte) se pierde în copilărie. Gena care produce lactaza (enzima care descompune lactoza) se blochează după câțiva ani de funcționare, deoarece mamiferele nu mai beau lapte după ce sunt înfărcate. Însă acei primi crescători de vite din nordul Europei și din anumite părți ale Africii aveau o rezervă mereu proaspătă de lapte care putea fi dată copiilor, dar nu și adulților. Orice individ ale cărui gene modificate întârziiau blocarea producției de lactază avea un avantaj. În timp, aceștia au lăsat în urmă mai mulți descendenți care puteau bea lapte decât verii lor cu intoleranță la lactoză. (Gena însăși a fost identificată.)⁶⁶ Schimbările genetice ulterioare au stat și la baza inovațiilor culturale: grupurile cu noua genă care permitea consumul de lapte au început să țină turme și mai mari de vite și au descoperit noi modalități de utilizare și de procesare a laptelui, precum transformarea acestuia în brânză. Apoi, aceste inovații culturale au determinat și alte schimbări genetice și tot așa mai departe.

Dacă inovațiile culturale (cum este creșterea vitelor) pot crea reacții genetice (ca toleranța la lactoză a adulților), oare inovațiile culturale legate de moralitate au dus și ele la mutații genetice? Da. Richerson și Boyd afirmă că evoluția concomitentă a genelor și a culturii a ajutat trecerea omenirii de la sociabilitatea de grup restrâns a celorlalte primat la ultrasocialitatea tribală care se regăsește astăzi în toate comunitățile umane.⁶⁷

Conform „ipotezei instinctelor tribale” a celor doi, grupurile umane s-au aflat dintotdeauna într-un fel sau altul în competiție

cu grupurile vecine. Grupurile care au creat (sau au descoperit din întâmplare) inovații culturale care i-au ajutat să coopereze și să se unească în grupuri mai mari decât propria familie câștigau de obicei aceste confruntări (exact așa cum spusese Darwin).

Printre cele mai importante astfel de inovații este predilecția oamenilor de a utiliza semne simbolice pentru a-și arăta apartenența la grup. De la tatuajele și piercingurile folosite de triburile amazoniene, circumcizia obligatorie la evrei și până la tatuajele și piercingurile punkiștilor din Regatul Unit, oamenii iau adesea decizia extraordinară, costisitoare și uneori dureasă de a-și expune pe propriul trup însemnele apartenenței la grup. Acest obicei a început, cu siguranță, destul de modest, poate doar cu pudrele colorate folosite pentru a-și picta corpurile.⁶⁸ Însă, oricum ar fi început, grupurile care au dezvoltat asemenea practici și care au inventat marcaje mai rezistente au descoperit un mod de a-și construi o idee de „noi” care trecea dincolo de gradul de înrudire. Cooperăm și ne încredem mai mult în oameni care arată și vorbesc ca noi⁶⁹, și ne așteptăm ca ei să ne împărtășească valorile și normele.

Și, odată ce unele grupuri au ajuns la inovația *culturală* a prototribalismului, acestea au reușit să-și modifice mediul în care a avut loc fiecare evoluție *genetică*. După cum explică Richerson și Boyd:

Astfel de medii au favorizat evoluția unei serii noi de instincte sociale potrivite vieții în asemenea grupuri, inclusiv o mentalitate care „se așteaptă” ca viața să fie structurată după norme morale și este concepută să învețe și să implementeze astfel de norme; emoții noi, ca rușinea și vina, care cresc șansele ca normele să fie respectate, și o mentalitate care „se așteaptă” ca lumea socială să fie împărțită în grupuri marcate simbolic.⁷⁰

În astfel de societăți prototribale, indivizii care nu se puteau adapta, nu-și puteau înfrâna instinctele antisociale și nu se puteau conforma celor mai importante reguli ale colectivității n-ar

fi avut mari șanse să fie aleși pentru a-i însoți pe alții la vânătoare, în căutarea hranei sau ca parteneri sexuali. Cei care erau violenți, mai ales, erau izgoniți, pedepsiți sau, în cazuri extreme, chiar uciși.

Procesul acesta a fost descris drept „autodomesticire”⁷¹. Agresivitatea strămoșilor câinilor, ai pisicilor și ai porcilor a scăzut pe măsură ce erau domesticiți și formați pentru a conviețui cu oamenii. Oricum, doar animalele cele mai prietenoase se apropiau de așezările umane, oferindu-se voluntar să devină strămoșii animalelor de companie și ai celor de curte de astăzi.

În mod similar, primii oameni s-au domesticit atunci când au început să-și aleagă prieteni și parteneri pe baza capacității lor de a trăi în matricea morală a tribului. Mințile, trupurile și comportamentul nostru prezintă de fapt multe dintre semnele de domesticire care se regăsesc la animalele domestice de astăzi: dinți mai mici, trupuri mai mici, agresivitate atenuată și spirit ludic amplificat și păstrat chiar și la maturitate.⁷² Motivul este acela că prin procesul de domesticire se păstrează trăsături care dispar la sfârșitul copilăriei și apoi sunt menținute pentru tot restul vieții. Animalele domestice (inclusiv oamenii) sunt mult mai jucăușe, mai sociabile și mai blânde decât sălbaticii lor predecesori.

Aceste instincte tribale sunt ca un strat, un set de emoții de grup și de mecanisme mentale suprapuse peste instinctele noastre primare mai vechi și mai individualiste.⁷³ Poate părea depri-mant gândul că mințile noastre moraliste sunt de fapt minți tribale, dar gândiți-vă cum ar fi fost altfel. Mințile noastre tribale ne ajută să ne divizăm, însă fără acea perioadă îndelungată de conviețuire în triburi n-ar mai fi fost nimic de divizat de la bun început. Ar exista doar familii mici de căutători de hrană – nici pe departe la fel de sociabili ca vânătorii-culegători de astăzi – chinându-se să supraviețuiască și pierzându-și majoritatea membrilor din cauza înfometării din timpul secetelor prelungite. Evoluția concomitentă a minților și culturilor tribale nu ne-a pregătit doar pentru conflicte, ci și pentru un trai liniștit în sânul

comunității și, raportat la vremurile actuale, pentru cooperare la scară largă.

Evoluția concomitentă a genelor și a culturii este Proba 3 în revizuirea selecției de grup. Odată ce strămoșii noștri au traversat Rubiconul și au devenit ființe cu o cultură cumulativă, genele lor au început să evolueze laolaltă cu inovațiile culturale. Cel puțin o parte dintre aceste inovații vizau diferențierea membrilor unei comunități morale, sporirea coeziunii grupului, atenuarea agresivității și parazitismului din interiorul grupului și apărarea teritoriului împărțit de acea comunitate morală. Acestea sunt tocmai genul de schimbări care facilitează producerea tranzițiilor majore.⁷⁴ Chiar dacă selecția de grup nu a avut nici un rol în evoluția unui alt mamifer⁷⁵, evoluția umană a fost atât de diferită de la apariția intenționalității împărtășite și a evoluției concomitente a genelor și a culturii, încât am putea spune că oamenii au fost un caz special. Negarea totală a selecției de grup în perioada anilor '60 și '70, bazată în mare parte pe argumente și exemple ale altor specii, a fost prematură.

Proba 4: evoluția poate fi foarte rapidă

Când anume am devenit ultrasociali? Oamenii de pretutindeni au un sentiment atât de puternic de apartenență la grup, încât majoritatea schimbărilor genetice trebuie să se fi produs înaintea ca strămoșii noștri să se fi răspândit din Africa și din Orientul Mijlociu în urmă cu aproximativ 50 000 de ani.⁷⁶ (Presupun că apariția sentimentului de grup le-a permis acestor strămoși să cucerească lumea și să acapareze atât de repede teritoriile neandertaliene.) Însă evoluția concomitentă a genelor și a culturilor s-a oprit și ea în același timp? Oare genele noastre au rămas pur și simplu în acel stadiu, lăsând toate adaptările ulterioare să fie determinate de inovațiile culturale? Da, au spus timp de zeci de ani numeroși antropologi și specialiști în

teoria evoluționistă. Într-un interviu din anul 2000, paleontologul Stephen Jay Gould a susținut că „selecția naturală a devenit aproape irelevantă în evoluția umană” pentru că schimbările culturale funcționează „la o magnitudine înzecită” față de schimbările genetice. A afirmat apoi că „nu a existat *nici o schimbare biologică* în oameni în 40 000 sau 50 000 de ani. Tot ceea ce numim cultură și civilizație am construit *cu același corp și același creier*”⁷⁷.

Dacă sunteți de acord cu afirmația lui Gould că nu a existat nici un fel de evoluție biologică în ultimii 50 000 de ani, atunci o să vă intereseze mai ales Pleistocenul (cei aproape 2 milioane de ani înainte de apariția agriculturii), și veți considera Holocenul (ultimii 12 000 de ani) ca fiind irelevant pentru înțelegerea evoluției umane. Însă 12 000 de ani reprezintă oare doar o clipită în axa temporală a evoluției? Darwin nu credea asta. A scris frecvent despre efectele obținute de crescătorii de animale și de plante în doar câteva generații.

Viteza cu care se poate produce evoluția genetică este cel mai bine ilustrată printr-un studiu extraordinar făcut de Dmitri Beliaev, un om de știință din fosta Uniune Sovietică, care a fost demis în 1948 pentru încrederea sa în genetica mendeliană. (Moralitatea sovietică presupunea faptul că trăsăturile pe care o persoană le dobândește în timpul vieții pot fi transmise copiilor.)⁷⁸ Beliaev s-a mutat într-un institut de cercetări din Siberia, unde s-a hotărât să-și testeze ideea efectuând un experiment reproductiv simplu pe vulpi. În loc să selecteze vulpile pe baza calității blănii, așa cum fac de obicei crescătorii de vulpi, el le-a selectat pe baza caracterului lor blând. Puii de vulpe care se temeau cel mai puțin de oameni erau apoi împerecheați pentru a crea generația următoare. În doar câteva generații, vulpile au devenit mai blânde. Însă, și mai important, după nouă generații, au început să apară noi trăsături la câțiva dintre pui, acestea fiind cam aceleași care-i diferențiază pe câini de lupi. De exemplu,



Figura 9.3. *Ludmila Trut cu Pavlik, un descendent din a patruzeci și doua generație a vulpilor din studiul original al lui Beliaev.*

au început să apară petice de blană albă pe cap și pe piept, maxilarul și dinții s-au micșorat, iar cozile, odată drepte, au început să se răsucească. După doar treizeci de generații, vulpile au devenit atât de blânde, încât puteau fi păstrate ca animale de companie. Liudmila Trut, genetician care lucrase cu Beliaev în acest proiect și care l-a și continuat după moartea acestuia, a descris vulpile ca fiind „docile, dornice să le facă pe plac stăpânilor și negreșit domesticate”⁷⁹.

Nu doar selecția la nivel individual este rapidă. Un al doilea studiu efectuat pe găini a arătat că selecția de grup poate produce rezultate la fel de uimitoare. Dacă doriți să măriți producția de ouă, vă veți gândi, pe bună dreptate, să înmulțiți găinile care fac cele mai multe ouă. Însă, în realitate, în industria avicolă, găinile stau îngrămădite în cuști, iar găinile cele mai prolifiche tind să fie și cele mai agresive și dominante. Prin urmare, dacă folosiți selecția individuală (înmulțind doar cele

mai eficiente găini), productivitatea va scădea de fapt, pentru că agresivitatea – inclusiv omorârea celorlalte găini și canibalismul – va crește.

În anii '80, geneticianul William Muir a utilizat selecția de grup pentru a rezolva această problemă.⁸⁰ Studiul său s-a efectuat pe găini închise câte douăsprezece într-o cușcă, iar el pur și simplu a ales *cuștile* care produceau cele mai multe ouă în fiecare generație. Apoi a împerecheat *toate* găinile din acele cuști pentru a produce următoarea generație. În doar trei generații, nivelul de agresivitate a scăzut spectaculos. Până la a șasea generație, rata mortalității a scăzut de la îngrozitorul nivel de referință de 67% până la doar 8%. Numărul total de ouă produse de o găină a sărit de la 91 la 237, în mare parte datorită faptului că acestea trăiau mai mult, dar și pentru că făceau mai multe ouă pe zi. Găinile alese prin selecția de grup erau mai productive decât cele supuse la selecția de nivel individual. Ajunseseră chiar să arate ca găinile desenate în cărțile pentru copii – grăسune și cu pene dese, în comparație cu cele îngrămădite, epuizate și parțial rămase fără pene care rezultaseră din selecția la nivel individual.

Oamenii n-au fost probabil niciodată supuși unei astfel de presiuni puternice și constante de selecție ca vulpile și găinile din aceste experimente, astfel că ar fi nevoie de mai mult de șase sau zece generații pentru a genera caracteristici noi. Însă cât de multe? Poate oare genomul uman să reacționeze la noi presiuni în, să spunem, treizeci de generații (șase sute de ani)? Sau ar fi nevoie de mai mult de cinci sute de generații (zece mii de ani) pentru ca noile presiuni de selecție să genereze o altă adaptare genetică?

Viteza concretă a evoluției genetice este o chestiune care poate fi clarificată cu ajutorul datelor, și, mulțumită Proiectului Genomului Uman, acum avem aceste date. Mai multe echipe au analizat datele genetice a câteva mii de oameni de pe fiecare continent. Genele se modifică și se transmit la nivelul

populațiilor, însă este posibilă identificarea acestor transferuri în cazurile în care genele sunt „trase” de selecția naturală.⁸¹ Rezultatele sunt uimitoare și demonstrează exact opusul afirmațiilor lui Gould: evoluția genetică *s-a accelerat puternic* în ultimii 50 000 de ani. Viteza cu care s-au schimbat aceste gene ca rezultat al presiunilor selecției a început să crească acum aproximativ 40 000 de ani, iar curba a devenit și mai accentuată acum 20 000 de ani. Mutațiile genetice au atins un crescendo în Holocen, în Africa și în Eurasia.

Este perfect logic. În ultimii zece ani, geneticienii au descoperit cât sunt de active genele. Acestea se activează și se dezactivează în mod constant ca reacție la condiții precum stresul, foamea sau boala. Imaginați-vă acum aceste gene dinamice construind vehicule (oameni) care se încăpățânează să se expună la noi clime, noi dușmani naturali, paraziți, feluri de mâncare, structuri sociale și tipuri de conflicte. Imaginați-vă densitatea populației crescând brusc în Holocen, astfel încât un număr și mai mare de oameni determină apariția a și mai multe mutații genetice. Dacă genele și adaptările culturale evoluează împreună într-un „vals amețitor” (după cum s-au exprimat Richerson și Boyd) și dacă partenerul cultural începe să danseze swing, atunci genele trebuie să țină și ele pasul.⁸² Tocmai de aceea s-a accelerat atât de tare evoluția genetică în Holocen, declanșând mutații precum gena toleranței la lactoză sau cea care a schimbat sângele tibetanilor pentru ca aceștia să poată trăi la altitudini înalte.⁸³ Genele pentru aceste noi trăsături și pentru multe altele au fost deja identificate.⁸⁴ Dacă evoluția genetică a reușit să ne perfecționeze oasele, dinții, pielea și metabolismul în doar câteva mii de ani, pe măsură ce alimentația și climatul din jurul nostru se schimbau, cum să nu se fi jucat și cu creierele și temperamentul nostru pe măsură ce mediul social din jurul nostru trecea prin cele mai radicale schimbări din istoria primatelor?

Nu cred că evoluția poate crea un nou modul mental de la zero în doar 12 000 de ani, însă nu văd de ce trăsăturile deja existente – precum cele șase fundamente descrise în capitolele 7 și 8, sau tendința de a ne rușina – nu s-ar adapta dacă mediul s-ar schimba și apoi ar rămâne stabil timp de o mie de ani. De exemplu, atunci când o societate devine mai ierarhică și mai întreprinzătoare, sau când un grup se apucă de cultivarea orezului, de crescut vite sau de comerț, aceste schimbări afectează relațiile dintre oameni în diverse moduri, și doar un număr mic de calități sunt recompensate.⁸⁵ Schimbările culturale s-ar produce foarte repede – matricea morală bazată pe cele șase fundamente se poate schimba radical în doar câteva generații. Însă, dacă acea nouă matrice morală ar rămâne cumva constantă timp de câteva zeci de generații, vor apărea noi presiuni de selecție și s-ar putea să existe încă o evoluție concomitentă a genelor și a culturii.⁸⁶

Evoluția rapidă este Proba D în rejudecarea selecției de grup. Dacă evoluția genetică poate fi rapidă, și dacă genomul uman evoluează în același timp cu inovațiile culturale, atunci este foarte posibil ca, undeva în Africa, natura umană să fi suferit schimbări în doar câteva mii de ani prin selecția de grup, în timpul unor perioade deosebit de dificile.

De exemplu, climatul din Africa a fluctuat puternic între 70 000 și 140 000 de ani în urmă.⁸⁷ Fiecare trecere bruscă de la căldură la frig, sau de la umezeală la secetă a determinat schimbarea surselor de hrană, foametea generală fiind destul de des întâlnită. O erupție vulcanică devastatoare a vulcanului Toba din Indonezia de acum 74 000 de ani se poate să fi schimbat drastic climatul planetei într-un singur an.⁸⁸ Oricare ar fi fost cauza, știm că aproape toți oamenii au fost uciși la un moment dat în acest interval de timp. Fiecare persoană care trăiește astăzi în lume descinde din cele câteva mii de oameni care au supraviețuit momentelor când populația a fost decimată.⁸⁹

Care a fost secretul acelor supraviețuitori? Probabil nu vom ști niciodată. Să ne imaginăm însă că 95% din alimentele de pe planetă ar dispărea în această seară, garantându-ne astfel sfârșitul prin înfometare în două luni de zile. Legea și ordinea sunt năruite. Haosul și dezordinea fac prăpăd. Care dintre noi va fi în viață peste un an? Vor fi oare cei mai mari, mai puternici și mai violenți oameni din fiecare oraș? Sau cei care vor reuși să colaboreze în grup pentru a monopoliza, a ascunde și a împărți alimentele rămase între ei?

Imaginați-vă acum perioadele de foamete care ar lovi omenirea o dată la câteva secole și gândiți-vă la efectele pe care asemenea catastrofe le-ar avea asupra genelor umane. Chiar dacă selecția de grup a durat doar câteva mii de ani, sau perioade mai lungi acum 70 000 sau 140 000 de ani, ea ne-a oferit acele adaptări de grup care ne-au permis să ieșim din Africa imediat după catastrofe și să cucerim și să populăm planeta.⁹⁰

Nu totul se reduce la războaie

Până aici am prezentat selecția de grup în forma sa cea mai simplă: grupurile concurează între ele ca și cum ar fi organisme individuale, iar cele mai unite decimează și înlocuiesc grupurile cele mai puțin unite în timpul conflictelor intertribale. Așa și-a imaginat și Darwin prima dată. Dar atunci când Lesley Newson, specialistă în psihologia evoluționistă, a citit o primă variantă a acestui capitol, mi-a trimis următoarea observație:

Cred că este important să nu le dăm cititorilor impresia că grupurile aflate în competiție însemnau neapărat grupuri aflate în război sau în conflict. Ele concureau pentru a deveni mai eficiente în transformarea resurselor în urmași. Nu uita că femeile și copiii erau și ei membri foarte importanți ai acestor grupuri.

Și avea dreptate, bineînțeles. Selecția de grup nu implică neapărat războaie sau violență. Trăsăturile care fac un grup mai eficient în procurarea hranei și în transformarea acesteia în copii

îl fac mai puternic decât triburile învecinate. Selecția de grup încurajează cooperarea, capacitatea de a înlătura comportamentele antisociale și de a impulsiona indivizii să acționeze în beneficiul grupului. Comportamentele în sprijinul grupului au efecte negative asupra celor din afară (ca, de exemplu, în timpul conflictelor militare), însă sentimentul de apartenență la grup se axează în general pe sporirea bunăstării membrilor grupului, nu pe vătămarea celor din afara acestuia.

Pe scurt

Darwin credea că moralitatea era o adaptare care a evoluat odată cu selecția naturală produsă la nivel individual și la nivel de grup. Triburile alcătuite din membri mai înzestrați înlocuiau triburile cu membri mai egocentriți. Însă ideea lui Darwin a fost respinsă de comunitatea științifică atunci când Williams și Dawkins au afirmat că problema paraziților periclitizează selecția de grup. Științele au intrat apoi într-o perioadă de trei decenii în care competiția *dintre* grupuri a fost minimalizată și toată lumea s-a concentrat pe competiția dintre membrii *din interiorul* aceluiași grup. Faptele aparent altruiste trebuiau să fie explicate ca acte egoiste disimulate.

Însă în ultimii ani au apărut noi teorii științifice care accentuează rolul grupurilor în cercetarea evoluționistă. Selecția naturală funcționează pe mai multe niveluri simultan, incluzând uneori grupuri de organisme. Nu pot afirma cu siguranță că natura umană a fost modelată de selecția de grup – există oameni de știință de ambele părți ale acestei dispute, ale căror păreri le respect. Însă, ca specialist în psihologia morală, pot spune că selecția de nivel multiplu ar reuși să explice de ce oamenii sunt deopotrivă atât de egoiști și atât de uniți.⁹¹

Din anii '70 au apărut numeroase studii care ne determină să redefinim rolul selecției de grup (și să o vedem ca parte a

unei selecții pe niveluri multiple). Am organizat aceste cercetări în patru „probe” care împreună construiesc apărarea⁹² ideii de selecție de grup.

Proba 1: Tranzițiile majore produc superorganisme. Istoria vieții pe pământ ne dă numeroase exemple de „tranziții majore”. Atunci când problema paraziților suferă o mutație la un anumit nivel al ierarhiei biologice, apar vehicule (superorganisme) mai mari și mai puternice la următorul nivel al ierarhiei, cu capacități noi, precum diviziunea muncii, cooperare și altruism la nivelul grupului.

Proba 2: Intenționalitatea împărtășită generează matrice morale. Acea traversare a Rubiconului care le-a permis strămoșilor noștri să coopereze atât de bine în grupuri a fost urmarea capacității unice a omului de a împărtăși intenții și alte reprezentări mentale. Această capacitate i-a ajutat pe primii oameni să colaboreze, să atribuie sarcini și să conceapă norme comune de judecare a comportamentului fiecăruia dintre ei. Aceste norme comune marchează începutul matricelor morale după care ne ghidăm viețile sociale în prezent.

Proba 3: Genele și culturile evoluează împreună. Odată ce strămoșii noștri au traversat Rubiconul și au început să împărtășească intenții, evoluția noastră a căpătat o dublă dimensiune. Oamenii creau noi obiceiuri, reguli și instituții care influențau măsura în care deveneau adaptive multe dintre trăsăturile noastre de grup. Evoluția concomitentă a genelor și a culturilor ne-a dat mai ales un set de instincte tribale: ne place să ne evidențiem apartenența la grup și să cooperăm apoi în mod preferențial cu membrii comunității de care aparținem.

Proba 4: Evoluția poate fi rapidă. Evoluția umană nu s-a oprit și nu a încetinit acum 50 000 de ani, ci s-a accelerat. Evoluția concomitentă a genelor și a culturii a atins un punct maxim în ultimii 12 000 de ani. Nu ne putem pur și simplu uita la vânătorii-culegători de astăzi și presupune că ei reprezintă natura umană de pretutindeni așa cum s-a conturat ea acum 50 000 de ani. Perioadele de schimbări climatice masive (ca acelea de acum 70 000–140 000 de ani) și schimbările culturale (ca acelea petrecute în Holocen) ar trebui să cântărească mai mult în înțelegerea felului în care suntem astăzi și a felului în care ne-am modelat mințile moraliste.

Natura umană a fost în mare parte modelată de selecția naturală care s-a produs la nivelul individului. În mare parte, dar nu în totalitate. Avem și câteva adaptări de grup, după cum au descoperit mulți americani în zilele care au urmat atacurilor teroriste din septembrie 2001. Noi, oamenii, avem o natură duală – suntem primate egoiste care doresc să facă parte din ceva mai vast și mai nobil decât propria ființă. Suntem 90% cimpanzei și 10% albine.⁹³ Dacă luăm această afirmație în sens metaforic, atunci comportamentul de grup sau de roi pe care îl manifestăm capătă mai mult sens. E ca și cum în capul nostru ar exista un comutator care ne-ar face să roim atunci când sunt întrunite condițiile necesare.

Instinctul de roire

În luna septembrie 1941, William McNeill a fost recrutat în armata Statelor Unite. A petrecut câteva luni făcând exerciții de bază, în special marșuri în jurul terenului de antrenament în formație strânsă cu alte câteva zeci de soldați. La început, McNeill a crezut că aceste marșuri erau doar o metodă de a umple timpul, de vreme ce nu aveau arme cu care să se antreneze. Însă, după câteva săptămâni, când unitatea sa a început să se sincronizeze, McNeill a perceput o stare de conștiință schimbată:

N-am cuvinte să descriu emoția stârnită de mișcarea prelungită la unison pe care o implicau acele antrenamente. Îmi amintesc o stare de bine generală; mai exact, o stare de amplificare a sinelui, ceva ce depășea simpla existență, și asta mulțumită implicării într-un ritual colectiv.¹

McNeill a luptat în cel de-al Doilea Război Mondial și apoi a devenit un istoric de seamă. Cercetările sale l-au dus la concluzia că realizarea cea mai importantă a armatelor grecești, romane și mai târziu a celor europene a fost acel antrenament și marș sincronizat pe care armata îl forțase să-l facă în urmă cu niște ani. El a presupus că procesul de „fuziune musculară” – mișcarea concomitentă în timp – era un mecanism care evoluase cu mult înainte de începuturile istoriei cunoscute, pentru a anula eul și pentru a crea un superorganism temporar. Fuziunea musculară le-a permis oamenilor să uite de sine, să se încreadă unii în ceilalți, să funcționeze ca o unitate și apoi să

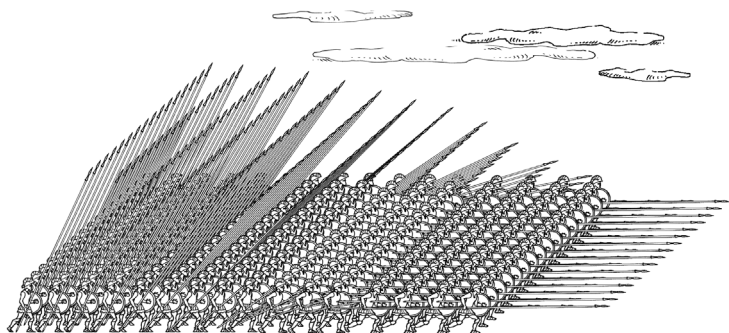


Figura 10.1. *Falanga macedoneană*

nimicească grupurile mai puțin unite. Figura 10.1 prezintă super-organismul pe care îl folosisese Alexandru cel Mare pentru a înfrânge armate cu mult mai mari.

McNeill a studiat istorisirile despre soldați aflați în luptă și a descoperit astfel că aceștia nu-și riscă viața neapărat pentru țară sau pentru idealuri, cât pentru camarazii lângă care luptă. A citat apoi un veteran care a dat următorul exemplu cu privire la ceea ce se întâmplă când „eu” devine „noi”:

Cred că mulți veterani care nu vor să se mintă vor recunoaște că experiența efortului comun în bătălie [...] a fost punctul culminant al vieții lor. [...] „Eu” lor se transformă pe neștiute într-un „noi”, „al meu” devine „al nostru”, iar soarta individuală își pierde din importanță. [...] Cred că doar siguranța nemuririi poate face sacrificiul de sine atât de ușor în acele momente. [...] Pot să cad, dar nu voi muri, pentru că esența mea supraviețuiește și este dusă mai departe de camarazii pentru care mi-am dat viața.²

Ipoteza stupului

În capitolul anterior am afirmat că natura umană este 90% cimpanzeu și 10% albine. Ne asemănăm cu cimpanzeii prin faptul că suntem primat ale căror minți au fost modelate de neîncetata competiție dintre oameni cu rivalii lor. Descindem dintr-un lung șir de învingători în jocul interacțiunii sociale. De aceea suntem glauconieni, preocupați cel mai adesea de aparența virtuții, nu de realitate (ca în povestirea lui Glaucon despre inelul lui Gyges).³

Însă natura umană mai are și o puternică tendință de apartenență la un grup. Ne asemănăm cu albinele prin aceea că suntem creaturi ultrasociale ale căror minți au fost modelate de neîncetata competiție dintre grupuri cu alte grupuri rivale. Suntem descendenți ai primilor oameni, care, animați de acel spirit de grup, au reușit să fie uniți, să coopereze și să învingă alte grupuri. Aceasta nu înseamnă că strămoșii noștri luptau pentru echipă în mod irațional sau necondiționat, ci faptul că erau selectivi. În condițiile adecvate, puteau să se transpună într-o stare de „toți pentru unul și unul pentru toți“, în care luptau cu adevărat pentru binele grupului, nu doar pentru a se promova personal în interiorul aceluia grup.

Ipoteza mea în acest capitol este aceea că *oamenii sunt creaturi condiționale de stup*. Avem capacitatea (în anumite condiții) să transcendem interesul personal și să ne pierdem (temporar și în mod extatic) în ceva mai mare decât propria existență. Am ales să numesc această capacitate *instinctul de roire*. Acesta, cred eu, este o adaptare de grup care poate fi explicată doar „printr-o teorie a selecției între grupuri“, după cum afirmase Williams.⁴ Nu se poate explica prin selecția la nivel individual. (Cum ar putea o asemenea capacitate stranie să-l ajute pe un individ să-și învingă rivalii din același grup?) Instinctul de roire este o adaptare pentru a face grupurile mai unite și, prin urmare, mai eficiente în competiție cu alte grupuri.⁵

Dacă ipoteza instinctului de roire este adevărată, atunci ar putea avea efecte considerabile asupra modului în care ne structurăm organizațiile, a felului în care studiem religiile și a modului în care căutăm fericirea sau un scop în viață.⁶ Este adevărată? Există oare cu adevărat acest instinct?

Emoțiile colective

Atunci când europenii s-au apucat să exploreze lumea la sfârșitul secolului al XV-lea, s-au întors cu o extraordinară diversitate de plante și animale. Fiecare continent își avea propriile minuni; vastitatea diversității lumii naturale le depășea imaginația. Însă povestirile legate de locuitorii acelor țărâmurî îndepărtate erau, oarecum, mai uniforme. Călătorii europeni văzuseră oameni adunându-se să danseze cu frenezie în jurul focului, sincronizându-se cu bătăile tobelor și adesea căzând din picioare de epuizare. În cartea sa *Dancing in the Streets: a History of Collective Joy* (*Dansând pe străzi: o istorie a bucuriei colective*), Barbara Ehrenreich descrie felul în care reacționau exploratorii europeni la aceste dansuri: cu dezgust. Măștile, vopselele de pe trupuri și țipetele guturale îi făceau pe dansatori aidoma animalelor. Trupurile ondulându-se ritmic și ocazionalele pantomime sexuale erau pentru majoritatea europenilor degradante, grotești și de-a dreptul „sălbaticе”.

Europenii nu erau pregătiți să înțeleagă ceea ce vedeau. După cum spune și Ehrenreich, dansurile colective și extatice reprezintă o „biotehnologie” aproape universală de întărire a relațiilor de grup.⁷ Ea este de acord cu McNeill că aceasta este o formă de legătură musculară, transmițând iubire, încredere și egalitate. În Grecia antică era ceva obișnuit (gândiți-vă la Dionysos și cultul său), la fel ca și în creștinism (care, spunea ea, a fost o religie „dansată” până la interzicerea acestei forme de manifestare în timpul Evului Mediu).

Însă, dacă dansurile extatice sunt atât de benefice și de răspândite, atunci de ce au renunțat europenii la ele? Explicațiile istorice date de Ehrenreich sunt prea nuanțate ca să fie detaliate aici, însă povestea se încheie cu amplificarea individualismului și cu apariția ideilor mult mai sofisticate despre sine, începând cu secolul al XVI-lea. Aceste schimbări culturale s-au accentuat în timpul Iluminismului și al Revoluției Industriale. Este același proces istoric care a creat și cultura WEIRD în secolul al XIX-lea.⁸ După cum am spus și în capitolul 5, cu cât aparții mai mult culturii WEIRD, cu atât ești mai înclinat să percepi lumea ca fiind populată de obiecte separate și nu de relații. Cu cât ești mai WEIRD, cu atât este mai greu să înțelegi ce făceau „sălbaticii” aceia.

Ehrenreich a fost surprinsă să descopere cât de puțin o putea ajuta psihologia în încercările sale de a înțelege bucuria colectivă. Psihologia dispune de un limbaj foarte bogat pentru relațiile dintre perechile de oameni, de la atracție temporară la dragoste autodistrugătoare și la obsesie patologică. Dar cum rămâne cu dragostea care se manifestă între zeci de oameni? Ea observă că „dacă atracția homosexuală este dragostea «al cărei nume nu poate fi rostit»^{*}, dragostea care leagă oamenii într-un colectiv nu poate fi rostită în nici un fel”⁹.

Printre cei câțiva oameni de știință care ar fi putut-o ajuta în căutările sale s-a aflat și Emile Durkheim. Acesta insista că există „fapte sociale” care nu pot fi înțelese ca fapte despre oameni la nivel individual. Faptele sociale – precum rata sinuciderilor sau normele privind patriotismul – apar pe măsură ce oamenii interacționează. Ele sunt la fel de reale și demne de studiu (sociologie) ca oamenii și stările lor mentale (studiate de psihologie). Durkheim nu cunoștea selecția de nivel multiplu sau teoria tranzițiilor majore, însă sociologia sa se potrivește uimitor de bine cu ambele teorii.

^{*} Frază din poemul *Two Loves* (1894) al lordului Alfred Douglas, menționată în procesul lui Oscar Wilde (*n.ed.*).

Durkheim și-a criticat adesea contemporanii, printre care și Freud, care încercau să explice moralitatea și religia folosind doar psihologia indivizilor și a relațiilor dintre perechile de indivizi. (Dumnezeu este doar o imagine a tatălui, spunea Freud.) Spre deosebire de acesta, Durkheim afirma că *Homo sapiens* era de fapt *Homo duplex*, o ființă care există pe două niveluri: ca individ și ca parte a societății. În urma studiilor sale asupra religiilor, a tras concluzia că oamenii au două seturi distincte de „sentimente sociale”, pentru fiecare nivel. Primul set de sentimente „îl leagă pe fiecare individ de ceilalți oameni din jur: acestea se manifestă în comunitate și în relațiile din viața de zi cu zi și includ sentimente de onoare, respect, afecțiune și teamă pe care le putem simți unii față de alții”¹⁰. Aceste sentimente se explică ușor prin selecția naturală care operează la nivelul individului: exact așa cum spusese Darwin, oamenii evită partenerii cărora le lipsesc aceste sentimente.¹¹

Însă Durkheim scrie că oamenii au de asemenea capacitatea de a simți și un alt set de emoții:

Cele din al doilea set mă leagă de entitatea socială în ansamblul său; ele se manifestă mai ales în relațiile societății cu alte comunități, și ar putea fi numite „intersociale”. Primul [set de emoții] îmi lasă autonomia și personalitatea aproape intacte. Fără îndoială, ele mă leagă de alții, însă fără să-mi afecteze foarte mult independența. În schimb, atunci când mă aflu sub influența celui de-al doilea set, *fac pur și simplu parte dintr-un întreg, ale cărui acțiuni le urmez și sub influența căruia mă aflu*.¹²

Mi se pare uimitor că Durkheim invocă legea selecției de nivel multiplu, sugerând existența unui nou set de sentimente sociale care ajută grupurile (care sunt cât se poate de reale) în relațiile lor „intersociale”. Aceste sentimente secundare activează instinctul de roire, dezactivează sinele, activează comportamentul de grup și permit individului să devină „pur și simplu o parte a unui întreg”.

Cel mai important dintre aceste sentimente superioare propuse de Durkheim este „efervescența colectivă“, care descrie pasiunea și extazul pe care le pot genera ritualurile de grup. După cum spune și Durkheim:

Or, întâlnirea cu ceilalți acționează asupra lui ca un excitant foarte puternic. Odată întruniți, din indivizi se degajă un fel de electricitate care îi duce rapid la un extraordinar grad de exaltare.¹³

Într-o astfel de stare, „energiile vitale sunt surescitate, pasiunile mai vii, senzațiile mai puternice“¹⁴. Durkheim credea că aceste emoții colective îi angrenează pe oameni în întregime, dar temporar, în prima din cele două dimensiuni superioare, cea a *sacralului*, în care sinele dispare și predomină interesele colective. Spre deosebire de aceasta, dimensiunea *profanului* este lumea cotidiană în care ne petrecem cea mai mare parte a vieții, preocupați de avere, sănătate și reputație, dar și sâcâți de gândul că există undeva, acolo, ceva mai înalt și mai nobil.

Durkheim credea că oscilația noastră între aceste două dimensiuni generează ideile pe care le avem despre zei, spirite, paradisuri și chiar noțiunea de ordine morală obiectivă. Acestea sunt realități sociale care nu pot fi înțelese de psihologii care studiază indivizii (sau perechile), așa cum nici structura unui stup nu poate fi dedusă de entomologii care studiază albinele singure (sau perechile).

Atât de multe feluri de a activa instinctul de roire

Efervescența colectivă sună minunat, nu? Din păcate aveți nevoie de vreo douăzeci și trei de prieteni și un foc de tabără ca să atingeți această stare. Sau poate nu. Unul dintre cele mai interesante aspecte ale instinctului de roire este acela că există diverse modalități de a-l activa. Chiar dacă vă îndoiți că acest declic este o adaptare la nivel de grup, sper că veți fi de acord cu mine atunci când susțin că acest instinct chiar există și că în

general îi face pe oameni mai puțin egoiști și mai iubitori. Iată câteva exemple de activare a acestui instinct pe care poate că le-ați trăit măcar o dată.

I. ADMIRAȚIA ÎN FAȚA NATURII

În anii 1830, Ralph Waldo Emerson a ținut o serie de prelegeri despre natură care au format baza transcendentalismului american, o mișcare ce respingea hiperintelectualismul analitic al celor mai de seamă universități americane. Emerson afirmă că cele mai mari adevăruri trebuie descoperite prin intuiție, nu prin rațiune, și că experiența admirației în fața naturii era printre cele mai bune modalități de activare a acestor intuiții. Emerson descrie apoi sentimentul de bucurie și de reîntinerire pe care îl simțea uitându-se la stele sau privind câmpurile de la țară, sau în timpul unei simple plimbări prin pădure:

Stând pe pământul gol – cu capul mângâiat de adierea călduță și înălțat în spațiul infinit –, *tot egocentrismul nociv dispare*. Devin un glob ocular transparent; sunt nimic; văd tot; undele Ființei Universale trec prin mine; sunt o parte sau o particulă a lui Dumnezeu.¹⁵

În autobiografia sa, Darwin scrie despre o experiență similară:

În jurnalul meu am scris că, în timp ce mă aflu în mijlocul măreției unei păduri braziliene, „nu este posibil să redai o idee coerentă despre înaltul sentiment de mirare, admirație și devoțiune care umple și înalță mintea”. Îmi amintesc bine convingerea că în om există ceva mai mult decât funcțiile organelor sale.¹⁶

Emerson și Darwin au găsit amândoi în natură un fel de portal între dimensiunea profanului și cea a sacrului. Chiar dacă instinctul de roire a fost inițial o adaptare de grup, acesta poate fi activat atunci când suntem singuri prin sentimentul de admirație în mijlocul naturii, așa cum, de mii de ani, au simțit misticii și asceții.

Admirația este de cele mai multe ori declanșată atunci când ne aflăm în situații caracterizate de două aspecte: vastitatea

(ceva ne uimește și ne face să ne simțim mici) și nevoia de adaptare (cu alte cuvinte, experiența noastră nu este ușor asimilată în structurile noastre mentale existente; trebuie să „adaptăm“ această experiență schimbând acele structuri).¹⁷ Admirația acționează ca un fel de buton de resetare: îi face pe oameni să uite de sine și de propriile griji mărunte. Ei devin mai deschiși la noi posibilități, valori și direcții în viață. Admirația este una dintre emoțiile cele mai apropiate de instinctul de roire, alături de dragostea și bucuria colectivă. Oamenii descriu natura în termeni spirituali – întocmai ca Emerson și Darwin – tocmai pentru că natura poate activa instinctul de roire și poate dezactiva sinele, făcându-i să simtă că sunt *pur și simplu parte dintr-un întreg*.

2. DURKHEIMOGENELE

Atunci când Cortés a pus stăpânire pe Mexic în 1519, i-a găsit acolo pe aztecii care practicau o religie bazată pe niște ciuperci care conțineau halucinogenul psilocibină. În limba localnicilor, ciupercile erau numite *teonanacatl* – „Carnea lui Dumnezeu“. Primii misionari creștini au observat asemănarea dintre consumul acestei ciuperci și împărtășanie, însă practicile aztece erau mai mult decât un ritual simbolic. *Teonanacatl* îi ducea pe oameni direct din dimensiunea profanului în cea a sacrului în vreo treizeci de minute.¹⁸ Figura 10.2 înfățișează un zeu pe cale de a pune mâna pe un consumator de ciuperci, dintr-un manuscris aztec din secolul al XVI-lea. Practicile religioase din nordul teritoriilor aztece implicau consumul de peyotl, extras dintr-un cactus ce conține mescalină. Practicile religioase de la sud de azteci se concentrău pe consumul de *ayahuasca* („vinul sufletului“), o băutură preparată din *caapi*, o plantă asemănătoare viței-de-vie, și frunze care conțin DMT (dimetiltriptamina).

Aceste trei droguri sunt clasificate drept halucinogene (împreună cu LSD și alți compuși sintetici), pentru că grupa de

alcaloizi similari din astfel de droguri induce o gamă de halucinații vizuale și auditive. Cred însă că ele s-ar putea numi foarte bine durkheimogene, dată fiind capacitatea lor unică (dar și nesigură) de a dezactiva sinele și de a le da oamenilor experiențe pe care mai târziu le descriu ca fiind „religioase” sau „transformative”.¹⁹

Majoritatea societăților tradiționale au anumite ritualuri pentru trecerea în maturitate a băieților și a fetelor. Aceste ritualuri sunt de obicei cu mult mai crude decât bar-mitzva, implicând adesea teamă, durere, simbolismul vieții și al morții și o revelare a cunoașterii din partea zeilor sau a bătrânilor.²⁰ Există comunități numeroase care au folosit drogurile halucinogene pentru a cataliza această trecere. Drogul activa instinctul de roire și îi ajuta pe copii să-și inhibe egoismul. Persoana care revine din cealaltă lume este apoi tratată ca un adult responsabil din punct de vedere moral. Un studiu antropologic al unor astfel de ritualuri se încheie cu concluzia: „Aceste stări au fost

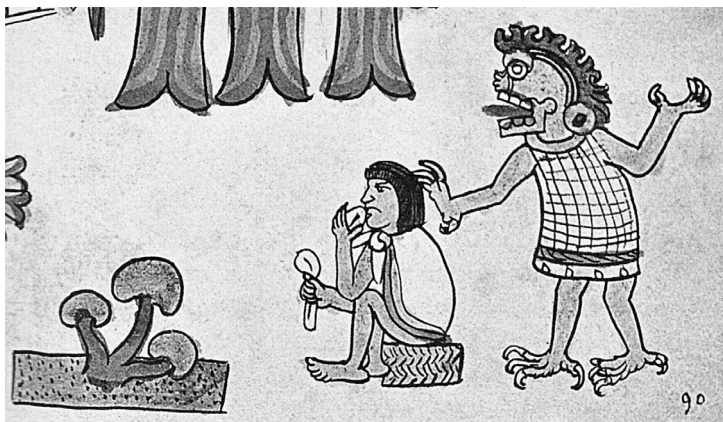


Figura 10.2. *Un consumator aztec de ciuperci, pe punctul de a fi dus în dimensiunea sacrului.* Detaliu din Codex Magliabechiano, CL.XIII.3, secolul al XVI-lea.

induse pentru a facilita învățarea și pentru a crea o legătură între membrii grupului la timpul convenit, astfel încât nevoile psihicului individual să fie subordonate nevoilor grupului social.²¹

Atunci când occidentalii iau aceste droguri, fără ritualurile și riturile aferente, nu o fac pentru a-și declara apartenența la un anumit grup, însă deseori au parte de trăiri care nu se deosebesc foarte mult de „experiențele de vârf” descrise de Abe Maslow, specialist în psihologie umanistă.²² Într-unul dintre experimentele controlate, efectuate înainte ca drogurile respective să fie declarate ilegale în majoritatea țărilor vestice, douăzeci de studenți la teologie au fost adunați în capela de la subsol a unei biserici din Boston.²³ Fiecare a luat câte o pastilă, dar în primele douăzeci de minute nici unul nu a știut care luase psilocibină și care niacină (o vitamină din categorie B-urilor care creează o senzație de căldură). Însă, după ce au trecut patruzeci de minute, tuturor le-a fost clar ce luaseră. Cei zece care luaseră niacină (și care simțiseră mai repede că se întâmplă ceva) au rămas pe pământ, urându-le celorlalți zece călătorie plăcută pe tărâmul fantastic în care intraseră.

Operatorii experimentului au adunat informații detaliate de la toți participanții înainte și după studiu, precum și după șase luni de la experiment. Au descoperit astfel că psilocibina avusese efecte semnificative din punct de vedere statistic în nouă tipuri de experiențe: (1) unitate, inclusiv lipsa conștientizării sinelui și un sentiment general de singularitate, (2) transcenderea timpului și a spațiului, (3) o stare pozitivă plenară, (4) un sentiment profund al sacrului, (5) sentimentul de a dobândi cunoștințe intuitive care păreau profund și indubitabil adevărate, (6) un sentiment al paradoxului, (7) dificultate de a descrie ce s-a întâmplat, (8) efemeritate, toate revenind la normal în câteva ore, și (9) schimbări pozitive evidente în atitudine și comportament.

Douăzeci și cinci de ani mai târziu, Rick Doblin a reușit să-i găsească și să-i intervieveze pe nouăsprezece dintre cei douăzeci

de subiecți.²⁴ Astfel, a ajuns la concluzia că „toți subiecții care au luat psilocibină și care au participat la studiul pe termen lung, dar nu și la controale, considerau în continuare că în prima lor experiență au simțit prezența unor adevărate elemente mistice și că viața lor spirituală a beneficiat de o contribuție unică și valoroasă“. Unul dintre subiecții care luaseră psilocibină și-a reamintit experiența astfel:

M-am simțit deodată atras cumva în infinit și mi-am pierdut deodată controlul asupra minții. Am simțit că sunt prins în vastitatea Creației. [...] Uneori mă uitam în sus și vedeam lumina altarului ca un fel de strălucire și o radieră orbitoare. [...] Am luat o cantitate infinitesimală de psilocibină și totuși m-a conectat cu infinitul.

3. RAVE-URI

Muzica rock a fost dintotdeauna asociată cu abandonarea sălbatică și sexualitatea. Părinții americani din anii '50 simțeau și ei deseori oroarea acelor europeni din secolul al XVII-lea care fuseseră martori la dansurile extatice ale „sălbaticilor“. Însă, în anii '80, tinerii britanici au îmbinat noi tehnologii pentru a crea un nou tip de dans care înlocuia individualismul și sexualitatea muzicii rock cu sentimente mult mai unificatoare. Progresul tehnologic a dus la apariția unor noi genuri de muzică mai hipnotice, precum teho, trance, house și drum & bass. Noile tehnologii laser au făcut posibilă proiectarea de efecte vizuale spectaculoase la orice petrecere. Iar descoperirile din domeniul farmaceutic au pus la dispoziția dansatorilor o serie de noi droguri, mai ales MDMA, o variantă a amfetaminei care le dă utilizatorilor energie prelungită și trăiri amplificate de dragoste și deschidere. (În mod revelator, denumirea colocvială pentru MDMA este *ecstasy*.) Atunci când o parte sau toate aceste ingrediente se regăseau laolaltă, rezultatul era atât de plăcut, încât tinerii au început să se adune cu miile la petreceri la care se dansa toată noaptea, mai întâi în Marea Britanie și apoi, în anii '90, în întreaga lume civilizată.

În autobiografia lui Tony Hsieh, *Delivering Happiness (Cum să livrezi fericire)*, se regăsește o descriere a unei experiențe de acest fel. Hsieh (pronunțat „Șei“) este președintele companiei de vânzări online www.zappos.com. La vârsta de douăzeci și patru de ani a făcut o avere atunci când și-a vândut micuța companie de IT către Microsoft. În următorii ani, Hsieh s-a întrebat ce să facă mai departe în viață. Avea un grup restrâns de prieteni care stăteau în San Francisco. Prima oară când Hsieh și „tribul“ său (așa cum se autointitulau) au participat la un rave, li s-a declanșat instinctul de roire. Iată descrierea sa:

Ceea ce am simțit atunci mi-a schimbat pentru totdeauna perspectiva. [...] Da, decorul și laserele erau extraordinare, și da, mă aflam în cea mai mare încăpere plină de oameni care dansau pe care o văzusem vreodată. Însă nici unul dintre acești factori nu explica sentimentul de venerație pe care-l simțeam. [...] Eu, care eram de obicei cunoscut ca fiind cel mai calculat și mai rațional din acel grup, am fost surprins să mă las copleșit de un sentiment pătrunzător de spiritualitate – nu în sens religios, ci în sensul unei *adânci legături cu toți cei care se aflau acolo, precum și cu restul universului*. Nu te mai simțai judecat. [...] Nu mai exista sentimentul de *autocontrol* sau senzația că cineva dansa ca să fie văzut dansând. [...] Toată lumea era cu fața către DJ, care se afla sus pe o scenă. [...] Întreaga încăpere părea un *trib masiv și unit de mii de oameni*, iar DJ-ul era liderul tribal al grupului. [...] Ritmurile constante ale muzicii electronice fără versuri erau bătăile de inimă unificatoare care sincronizau mulțimea. Era ca și cum *existența conștiinței individuale dispăruse și fusese înlocuită de o singură conștiință de grup, unificatoare*.²⁵

Hsieh descoperise o versiune modernă a legăturii musculare pe care o descriuseră Ehrenreich și McNeill. Scena în sine și experiența îl copleșiseră, îi anulară „eul“ și-l contopiseră într-un gigantic „noi“. Noaptea aceea a fost un punct de cotitură în viața sa, determinându-l să aleagă să creeze un nou tip de afacere în care se regăsea o parte din comuniunea și anularea sinelui pe care le simțise la petrecerea rave.

Există numeroase alte modalități de a declanșa instinctul de roire. În cei zece ani de când discut aceste idei cu studenții mei de la Universitatea din Virginia, am auzit oameni spunând că s-au „activat” cântând în coruri, mășăluind în fanfare, ascultând predici, participând la întruniri politice și meditând. Majoritatea studenților mei au simțit activarea acestui instinct cel puțin o dată, deși doar câțiva au avut experiențe care le-au schimbat viețile. Cel mai adesea, efectele se risipesc în câteva ore sau zile.

Acum că știu ce se poate întâmpla atunci când instinctul de roire se activează așa cum trebuie și atunci când trebuie, îmi privesc studenții cu alți ochi. Îi văd în continuare ca pe niște indivizi care se află în competiție unii cu alții pentru note, recunoaștere academică sau partenerul cel mai potrivit. Însă apreciez acum zelul cu care se implică în activități extracuriculare, în majoritatea acestora devenind parte a unei echipe. Pun în scenă piese de teatru, se întrec în competiții sportive, militează pentru cauze politice și se oferă voluntari în zeci de proiecte pentru ajutorarea oamenilor săraci sau bolnavi din Charlottesville sau din țări îndepărtate. Îi văd căutându-și menirea, pe care o pot găsi doar făcând parte dintr-un grup mai mare. Îi văd acum străduindu-se și căutând un sens pe două niveluri simultan, pentru că, până la urmă, toți suntem *Homo duplex*.

Biologia instinctului de roire

Dacă instinctul de roire este real – dacă este o adaptare de grup creată în urma selecției de grup pentru unificarea grupului –, atunci trebuie să fie creat din neuroni, neurotransmițători și hormoni. Nu e o zonă din creier – un ghem de neuroni pe care oamenii îi au, iar cimpanzeii nu. Va fi, mai degrabă, un sistem *funcțional* cârpit din circuite preexistente și substanțe reutilizate într-un mod puțin diferit pentru a produce o abilitate cu totul nouă. În ultimii zece ani, a existat o avalanșă de

cercetări privind cele mai plauzibile două²⁶ materiale din care este construit acest sistem funcțional.²⁷

Dacă evoluția a ajuns din întâmplare la un mod de a aduce oamenii împreună în grupuri mari, cel mai evident liant este oxitocina, un hormon și neurotransmițător produs de hipotalamus. Oxitocina este prezentă la vertebrate, pregătindu-le pe tinerele femele pentru maternitate. La mamifere, aceasta antrenează contracții uterine și lactație, precum și o puternică motivație de a atinge și de a îngriji propriii copii. Prin evoluție, oxitocina a ajuns să fie refolosită și pentru a crea alte tipuri de legături. În cazul speciilor în care masculii își susțin tovarășii sau își protejează propriile progeneraturi, acest lucru se datorează faptului că creierul acestora au fost puțin modificate pentru a reacționa mai puternic la oxitocină.²⁸

La oameni, oxitocina are efecte dincolo de legăturile de familie. Dacă îi dai cuiva în ochi sau în nas cu un spray cu oxitocină, acea persoană va fi mult mai credulă într-un joc care implică transferul temporar al unor bani către un partener anonim.²⁹ În schimb, cei care sunt creduli provoacă la rândul lor creșterea nivelului de oxitocină al partenerului în care au încredere. Nivelul de oxitocină crește și atunci când ne uităm la videoclipuri în care vedem alte persoane aflate în suferință – sau cel puțin în cazul celor care declară că sunt empatici și că doresc să ajute.³⁰ Creierul nostru secretă mai multă oxitocină atunci când avem un contact intim cu o altă persoană, chiar dacă acel contact reprezintă doar un masaj al spatelui făcut de un străin.³¹

Ce hormon drăguț! Nu e de mirare că mass-media a înnebunit în ultimii ani, numindu-l „drogul iubirii” și „hormonul îmbrățișărilor”. Dacă am putea pune oxitocină în apa potabilă a omenirii, ar exista oare șansa de a pune capăt războaielor și atrocităților?

Din păcate, nu. Dacă instinctul de roire este produs de selecția de grup, atunci ar trebui să prezinte trăsătura specifică a

acestei selecții: altruismul parohial.³² Oxitocina ar trebui să ne lege de parteneri și de grupuri, astfel încât să putem concura în mod mai eficient cu alte grupuri. Nu ar trebui să ne lege de omenire în general.

Numeroase studii recente au validat această afirmație. Într-un astfel de studiu, bărbații olandezi au jucat o serie de jocuri economice în timp ce se aflau așezați separat, în niște boxe, fiind legați printr-o rețea computerizată în echipe mai mici.³³ Jumătate dintre ei primiseră un spray nazal cu oxitocină, iar cealaltă jumătate – un spray placebo. Cei care primiseră oxitocină au luat decizii mai altruiste – erau mai preocupați să-și ajute grupul, însă nu erau deloc interesați de îmbunătățirea rezultatelor celor din celelalte grupuri. Într-unul dintre aceste studii, oxitocina i-a făcut pe bărbați mai dispuși să facă rău celorlalte echipe (într-un joc ce implica dilema prizonierului), pentru că doar astfel își puteau proteja propria echipă. Într-un set de studii ulterioare, autorii au descoperit că oxitocina îi făcea pe olandezi să prefere și mai mult numele olandeze și să prețuiască mai mult salvarea vieților altor olandezi (în dileme de tipul celei cu vagonetul). Cercetătorii au căutat iar și iar să găsească indicii care legau acest tip de iubire de grup amplificată cu o la fel de intensă ură față de cei din afara grupului (musulmani), însă nu au reușit.³⁴ Oxitocina pur și simplu îi face pe oameni să-și iubească mai mult semenii din același grup. Îi face altruști parohiali. Autorii au tras concluzia că cercetările lor „aduc dovezi care sprijină ideea că mecanismele neurobiologice în general și sistemele bazate pe oxitocină în special au evoluat pentru a susține și a facilita coordonarea și cooperarea în interiorul grupului“.

Cel de-al doilea candidat pentru susținerea coordonării din interiorul grupului este sistemul neuronilor-oglină. Neuro-nii-oglină au fost descoperiți accidental în anii '80, când o echipă de cercetători italieni au început să insereze electroni minusculi în neuronii individuali din creierul macacilor.

Cercetătorii încercau să afle ce efecte aveau anumite celule individuale într-o regiune a cortexului cerebral despre care știau că ar controla mișcările foarte fine. Au descoperit astfel că existau anumiți neuroni care reacționau rapid doar atunci când maimuța făcea o anumită mișcare, precum prinderea unei nuci între degetul mare și cel arătător (spre deosebire, de exemplu, de prinderea nucii cu întreaga mână). Însă, odată ce acești electrozi erau implantați și conectați la o boxă (astfel încât să se audă impulsul nervos), au început să audă zgomotul impulsurilor nervoase la intervale neobișnuite, ca atunci când o maimuță stătea nemișcată și *cercetătorul* tocmai apucase ceva cu degetul mare și arătătorul. Reacția nu avea sens pentru că percepția și acțiunea trebuiau să se producă în regiuni separate ale creierului. Cu toate acestea, existau neuroni cărora nu le păsa că maimuța făcea ceva sau se uita la altcineva cum face același lucru. Maimuța părea să *oglindească* acțiunile altora în aceeași parte a creierului pe care o folosea pentru a face ea însăși aceleași acțiuni.³⁵

Cercetările ulterioare au demonstrat că majoritatea neuronilor-oglină nu se activează atunci când văd o anumită mișcare fizică, ci atunci când văd o acțiune care indică un scop sau o intenție mai generale. De exemplu, vizionarea unui filmuleț în care o mână apucă o cană de pe o masă curată, ca și cum ar duce-o la gura cuiva, activează un neuron-oglină care declanșează impulsul de a mânca. Însă, exact aceeași mișcare și exact aceeași cană ridicată de pe o masă *murdară* (unde masa pare să se fi încheiat) activează un alt neuron ce declanșează impulsul de a ridica lucruri în general. Maimuțele au sisteme neuronale care deduc *intențiile* altora – ceea ce reprezintă în mod clar o precondiție pentru intenționalitatea împărtășită a lui Tomasello³⁶ –, însă ele nu sunt încă dispuse să împărtășească. Neuronii-oglină par a fi concepuți pentru *propriul* uz al maimuțelor, fie pentru a le ajuta să învețe de la alții, fie pentru a ghici ce va face o altă maimuță.

La oameni, sistemul neuronilor-oglină se găsește în regiunile cerebrale care corespund direct cu cele ale macacilor. Însă, în cazul oamenilor, neuronii-oglină sunt mai puternic legați de zonele cerebrale care corespund emoțiilor – în primă instanță de cortexul insular, apoi de acolo de amigdale și alte zone ale sistemului limbic.³⁷ Oamenii împărtășesc durerea și bucuria altora cu mult mai mult decât o fac alte primat. Simpla vedere a cuiva care zâmbește activează o parte din aceiași neuroni care ne declanșează și nouă zâmbetul. Cealaltă persoană aproape că zâmbește în creierul nostru, ceea ce ne face fericiți și zâmbitori, trecând la rândul nostru zâmbetul în creierul altcuiva.

Neuronii-oglină se potrivesc perfect cu sentimentele colective despre care vorbea Durkheim, mai ales cu „electricitatea” emoțională a efervescenței colective. Compatibilitatea aceasta se dovedește însă și mai clar într-un studiu întreprins de Tania Singer, cercetător în neuroștiințe.³⁸ La început, subiecții au jucat un joc economic cu doi străini, dintre care unul era cooperant, iar celălalt, egoist. În următoarea parte a studiului, creierele subiecților au fost scanate în timp ce mâna jucătorului – a străinului agreabil și a celui egoist – primea, la întâmplare, șocuri electrice ușoare. (Subiectul putea vedea mâinile celorlalți jucători lângă a sa în timp ce era în scanner.) Conform rezultatelor obținute, creierele subiecților reacționau când jucătorul „drăguț” primea un șoc la fel ca atunci când ei înșiși primeau acel șoc. Subiecții își foloseau neuronii-oglină, empatizau și simțeau durerea celui alt. Însă, atunci când jucătorul egoist primea un șoc, subiecții manifestau mai puțină empatie, iar unii chiar simțeau în mod evident plăcere.³⁹ Altfel spus, oamenii nu empatizează în mod automat și nu se sincronizează cu absolut toți ceilalți. Roim *condiționat*. Oglindim și empatizăm cu alții mai ales atunci când aceștia se conformează cu propria noastră matrice morală, nu și atunci când o încalcă.⁴⁰

Roiul în acțiune

Din leagăn și până în mormânt, suntem înconju-rați de corporații și lucruri făcute de aceste corporații. Ce sunt, mai exact, corporațiile, și cum au ajuns ele să acopere pământul? Cuvântul vine din *corpus*, denumirea latinească pentru corp. O corporație este, literalmente, un superorganism. Iată o definiție mai veche dată de Stewart Kyd în al său *Treatise on the Law of Corporations* (*Tratat privind legea corporațiilor*) din 1794:

[O corporație] reprezintă un grup numeros de indivizi *uniți într-un singur corp*, sub o denumire comună, cu succesiune perpetuă sub formă artificială și investiți prin lege cu capacitatea de a acționa, în mai multe privințe, *ca un individ*.⁴¹

Această născocire legală, prin care „un grup numeros de indivizi” era recunoscut ca un nou tip de individ, s-a dovedit a fi o formulă de succes, permițându-le oamenilor să se plaseze într-un nou tip de ambarcațiune în care puteau să împartă munca, să suprime parazitismul și să-și asume sarcini gigantice cu posibilitatea de a primi recompense la fel de consistente.

Corporațiile și legea corporațiilor au ajutat Anglia să ajungă printre primele puteri ale lumii chiar de la începuturile Revoluției Industriale. La fel ca în cazul tranziției la stupi și orașe-stat, a durat o vreme până când noile superorganisme au deprins tainele organizării, au perfecționat forma și au creat metode eficiente de apărare împotriva atacurilor externe și subminărilor interne. Însă, odată ce aceste probleme au fost rezolvate, s-a produs o creștere explozivă. În secolul XX, micile întreprinderi au fost date la o parte sau au fost pur și simplu anihilate de corporațiile care începeau să domine piețele cele mai profitabile. În prezent, corporațiile sunt atât de puternice, încât doar guvernele naționale le pot stăpâni pe cele mai masive (și chiar și așa, uneori doar unele guverne și doar câteodată).

O corporație poate fi construită numai cu angajați de tipul *Homo economicus*. Câștigurile obținute prin cooperare și prin diviziunea muncii sunt atât de impresionante, încât marile companii pot acorda salarii mai mari decât companiile mai mici și pot apoi utiliza o serie de stimulente și metode instituționalizate – printre care și mecanisme costisitoare de monitorizare și de aplicare – pentru a-și motiva angajații egocentrici să acționeze în modul dorit de companie. Această abordare (numită uneori și *leadership* tranzacțional)⁴² are totuși unele limitări. Angajații egocentrici sunt glauconieni, interesați mai degrabă de propria imagine și de promovare decât de interesele companiei.⁴³

În schimb, o organizație care se poate folosi de instinctul nostru de roire poate activa mândria, loialitatea și entuziasmul angajaților, nemaifiind apoi nevoiți să-i monitorizeze atât de strict. Această abordare (numită uneori *leadership* transformățional)⁴⁴ generează mai mult capital social – încrederea care îi leagă pe angajați îi ajută să facă mai multe cu costuri mai reduse decât angajații altor firme. Angajații uniți muncesc mai mult, se distrează mai mult și există șanse mai mici să plece sau să dea în judecată compania. Spre deosebire de *Homo economicus*, aceștia sunt adevărații jucători de echipă.

Ce pot face liderii pentru a crea organizații mai unite? Primul pas este să nu se mai gândească atât de mult la stilul de conducere. Un grup de cercetători a utilizat selecția de nivel multiplu pentru a defini ce înseamnă exact *leadershipul*. Robert Hogan, Robert Kaiser și Mark van Vugt susțin că *leadershipul* poate fi înțeles alături de *followership**.⁴⁵ A te concentra exclusiv pe *leadership* e ca și cum ai încerca să înțelegi aplauzele studiind doar mâna stângă. Cercetătorii subliniază că *leadershipul* nu e nici măcar mâna cea mai interesantă; nu e mare lucru să înțelegi de ce vor oamenii să conducă. Întrebarea e de ce sunt oamenii dispuși să-i urmeze pe alții.

* Capacitatea unui individ de a urma un lider în mod activ (*n.tr.*).

Tot acești cercetători observă că oamenii au evoluat pentru a trăi în grupuri de până la 150 de indivizi, relativ egalitariști și atenți la masculii alfa (după cum spusesese și Chris Boehm).⁴⁶ Am căpătat în schimb și capacitatea de a ne uni în jurul liderilor atunci când grupul este amenințat sau este în conflict cu alte grupuri. Vă amintiți cum au devenit Zgomotoșii și Vulturii mult mai tribali și mai ierarhici în momentul în care au detectat prezența celui alt grup?⁴⁷ Cercetările arată și că străinii se vor organiza spontan în lideri și adepți atunci când sunt loviți de catastrofe naturale.⁴⁸ Oamenii sunt dispuși să-i urmeze pe alții atunci când își dau seama că grupul trebuie să acționeze cumva și atunci când persoana care se remarcă a fi liderul grupului nu le declanșează atât de sensibili detectori de oprimare. Un lider trebuie să conceapă o matrice morală bazată în parte pe fundamentul Autoritate (pentru a legitima autoritatea liderului), pe fundamentul Libertate (pentru a se asigura că subordonații nu se simt oprimați și nu vor să se alieze pentru a se opune unui mascul alfa intimidant) și, mai presus de toate, pe fundamentul Loialitate (pe care l-am definit în capitolul 7 ca reacție la problema formării unor coaliții puternice).

Prin aplicarea acestui cadru evoluționist, putem identifica direct anumite sfaturi pentru cei care doresc să constituie o echipă, o companie, o școală sau o altă organizație mai unită, mai mulțumită și mai eficientă. Nu va trebui să puneți ecstasy în dozatorul de apă și să dați apoi o petrecere rave în cantina unității. Instinctul de roire este mai degrabă ca un întrerupător cu aprindere treptată și nu neapărat ca unul de pornire-oprire, și, efectuând câteva schimbări instituționale, puteți crea medii în care fiecare individ va trece treptat în starea de roire. De exemplu:

- *Accentuați similaritatea, nu diversitatea.* Pentru a construi un stup uman, vreți să-i faceți pe toți să se simtă ca în mijlocul unei familii. Astfel, nu atrageți atenția asupra diferențelor rasiale și etnice; faceți-le mai puțin relevante scoțând în evidență similaritatea și lăudând valorile de grup împărtășite de oameni și identitatea comună.⁴⁹

Numeroase studii din psihologia socială arată că oamenii devin mai calzi și mai încrezători cu cei care arată ca ei, se îmbracă la fel, vorbesc la fel sau chiar au același nume sau zi de naștere ca a lor.⁵⁰ Rasa nu are nimic special. Îi puteți face pe oameni să nu le mai pese foarte mult de rasă estompând aceste diferențe într-o mare de similarități, scopuri comune și condiționări reciproce.⁵¹

- *Profitați de sincronie.* Oamenii care se mișcă în sincron spun: „Suntem unul, suntem o echipă; priviți cât de bine ne iese intenționalitatea împărtășită de care vorbea Tomasello.“ Corporațiile japoneze, precum Toyota, își încep ziua cu exerciții sincronizate cu toți angajații. Grupurile se pregătesc pentru bătălie – în război și în competiții sportive – cântând împreună și efectuând mișcări rituale. (Dacă doriți să vedeți o astfel de manifestare impresionantă în rugby, căutați „All Blacks Haka“ pe Google.) Dacă le spuneți oamenilor să cante ceva împreună sau să mărșăluiască în sincron, sau pur și simplu să bată un ritm împreună pe masă, vor avea mai multă încredere în ceilalți și vor fi mai dispuși să se ajute reciproc, datorită faptului că oamenii ajung să se simtă mult mai similari unii cu alții.⁵² Dacă vi se pare prea ciudat să le spuneți angajaților sau celorlalți membri ai grupului dumneavoastră să facă exerciții sincronizate de gimnastică, puteți încerca să organizați mai multe petreceri dansante sau de tip karaoke. Sincronia întărește încrederea.
- *Creați un tip sănătos de competiție între echipe, nu între indivizi.* După cum spunea și McNeill, soldații nu-și riscă viața pentru țară sau pentru armată; o fac pentru camarazii lor din aceeași divizie sau același pluton. Competiția dintre grupuri – arată studiile – amplifică mult mai mult atașamentul dintre membrii acestuia decât aversiunea față de cei din afara grupului.⁵³ Competițiile din interiorul grupului, precum rivalitățile amiable dintre departamentele unei companii sau competițiile sportive desfășurate în interior ar trebui să aibă efecte pozitive asupra sentimentului de apartenență la grup și a capitalului social. În schimb, întărâtarea indivizilor unul împotriva celuilalt în competiție pentru resurse restrânse (precum bonusurile) poate distruge sentimentul de apartenență la grup, încrederea și moralul.

Există numeroase opinii privind conducerea unei organizații unite.⁵⁴ Kaiser și Hogan oferă această sinteză a literaturii de specialitate:

Leadershipul tranzacțional îi atrage pe cei preocupați de interese personale, însă *leadershipul* transformațional schimbă modul în care adepții se percep pe sine – *de la indivizi izolați la membri ai unui grup mai mare*. Liderii transformaționali fac acest lucru modelând angajamentul colectiv (de exemplu, prin sacrificiul personal și folosirea lui „noi“ în loc de „eu“), accentuând similaritățile dintre membrii grupului și consolidând scopurile colective, valorile împărtășite și interesele comune.⁵⁵

Altfel spus, liderii transformaționali înțeleg (cel puțin implicit) faptul că oamenii au o natură duală. Ei pun bazele unor organizații care angrenează, într-o anumită măsură, nivelul superior al acestei dualități. Liderii de succes creează adepți de succes, însă adeziunea într-o organizație încheagată se numește mai degrabă apartenență.

Roiurile politice

Marii lideri ai lumii îl înțeleg pe Durkheim, chiar dacă nu i-au citit niciodată scrierile. Natura durkheimiană a americanilor născuți înainte de 1950 poate fi activată la auzul acestor două cuvinte: „Nu întrebați.“ Propoziția completă pe care o vor auzi în mintea lor provine din discursul inaugural al lui John F. Kennedy din 1961. După un apel adresat americanilor să „suporte povara unei lupte îndelungate aflate la sfârșit“ – adică să plătească prețul și să-și asume riscul unui Război Rece împotriva Uniunii Sovietice –, Kennedy a rostit una dintre cele mai celebre replici din istoria Statelor Unite: „Astfel, dragi compatrioți, nu întrebați ce poate țara să facă pentru voi, ci ce puteți face voi pentru țară.“

Dorința de a te pune în slujba unei cauze mai presus de tine însuși a constituit baza a numeroase mișcări politice contemporane. Iată un alt îndemn strălucit în spiritul lui Durkheim:

[Mișcarea noastră respinge imaginea omului] ca individ, independent, egocentric, supus legilor naturale care îl împing instinctiv către

o viață de plăceri efemere și egoiste; ea nu vede doar individul, ci națiunea și țara; indivizii și generațiile legate de o lege morală, de tradiții comune și de o misiune care, suprimând instinctul existenței limitate la un cerc strâmt al plăcerilor, construiește o viață superioară, fondată pe datorie, o viață lipsită de limitările timpului și spațiului, în care individul, prin autosacrificiu și renunțarea la propria persoană [...], poate atinge acea existență spirituală pură în care constă valoarea sa ca om.

Da, motivant îndemn, până îți dai seama că face parte din *Dottrina del fascismo* (*Doctrina fascismului*), de Benito Mussolini.⁵⁶ Fascismul reprezintă psihologia de grup adusă la dimensiuni grotești. Este doctrina națiunii ca superorganism, în care individul își pierde orice însemnătate. Deci psihologia roiului este nocivă, nu-i așa? Orice lider care încearcă să-i facă pe oameni să uite de sine și să fuzioneze într-o echipă, luptând pentru o cauză comună, aduce a fascism, nu? A-ți pune angajații să facă mișcare împreună – nu asta făcea și Hitler la demonstrațiile de la Nürnberg?

Ehrenreich dedică un capitol al cărții sale *Dancing in the Streets* (*Dansând pe străzi*) respingerii acestei idei. Autoarea subliniază că dansurile extatice reprezintă o biotehnologie evoluată pentru *dizolvarea* ierarhiei și reunirea oamenilor *într-o comunitate*. Dansurile extatice, festivalurile și carnavalurile elimină sau inversează invariabil ierarhiile vieții cotidiene. Bărbații se îmbracă în femei, țăranii pretind că sunt nobili, iar liderii pot fi luați în derâdere. Atunci când evenimentul se încheie și toți se întorc la viețile lor normale de zi cu zi, atitudinile sunt mai puțin rigide, iar legăturile dintre oameni aflați în diverse situații devin mai prietenoase.⁵⁷

Manifestațiile fasciste, scrie Ehrenreich, nu erau astfel. Acestea erau *spectacole*, nu festivaluri. Admirația era folosită pentru a *întări* ierarhia și pentru a-i lega pe oameni de *imaginea zeificată a conducătorului*. Participanții la demonstrațiile fasciste nu dansau, și în nici în caz nu-și luau conducătorul în

râs, ci stăteau în picioare, pasivi, ore întregi, aplaudând când grupurile de soldați treceau mășăluind sau aclamând frenetic atunci când conducătorul iubit apărea și li se adresa.⁵⁸

Fără îndoială, dictatorii fasciști profitau de multe aspecte ale psihologiei de grup, dar este acesta oare un motiv real să respingem sau să ne temem de instinctul de roire? Roirea se produce în mod natural, cu ușurință și cu entuziasm. Funcția sa normală este aceea de a lega zeci sau cel mult sute de oameni împreună în comunități bazate pe încredere, cooperare și chiar iubire. Acestor grupuri unite nu le mai pasă atât de mult de străini, așa cum se întâmpla înainte de a deveni un tot – funcția selecției de grup este de a suprima egoismul în interiorul grupului și de a-l face mai eficient în competiția cu alte grupuri. Și este asta oare ceva rău, dat fiind faptul că oricum nu ne pasă atât de mult de străini? Oare lumea ar fi un loc mai bun dacă am putea amplifica grija de care beneficiază membrii din interiorul grupurilor și națiunile existente, diminuând în același timp atenția pe care o primesc din partea străinilor aflați în alte grupuri sau națiuni?

Să ne imaginăm două națiuni, una alcătuită din mai multe roiuri mai mici, iar cealaltă lipsită de astfel de grupuri. Să presupunem că majoritatea oamenilor din țara roiurilor se intersectează cu mai multe alte roiuri – fie la muncă, la biserică sau într-o competiție sportivă de weekend. La universități, majoritatea studenților se înscriu în frății. La serviciu, majoritatea liderilor își structurează organizația în așa fel încât să profite de instinctul nostru de grup. De-a lungul vieții, oamenii iau parte adesea la activități de consolidare a echipei și trăiesc momente de autotranscendență în grupuri formate din oameni care pot aparține altei rase, dar cu care se simt profund conectați și similari. Această legătură este adesea însoțită de bucuria competiției dintre grupuri (ca acelea din sport sau afaceri), alteori nu (de pildă la biserică).

În cea de-a doua țară nu există o astfel de interacțiune. Fiecare își prețuiește autonomia și o respectă pe cea a concetățenilor săi. Grupurile se formează doar în măsura în care promovează interesele membrilor. Afacerile sunt conduse de lideri tranzacționali, care fac tot posibilul pentru a corobora interesele materiale ale angajaților cu cele ale companiei, astfel încât, dacă fiecare își urmează interesele personale, compania va prospera. În această țară lipsită de instinctul de roire veți găsi familii și prietenii numeroase; veți fi martori la acte de altruism (atât pentru familie, cât și reciproc). Veți regăsi toate lucrurile descrise de specialiștii în psihologie evoluționistă care se îndoiesc de producerea selecției de grup, dar nu veți găsi nici o dovadă a adaptărilor de grup, precum instinctul de roire. Nu veți găsi nici o metodă acceptată din punct de vedere cultural sau organizațional de a te pierde într-un grup mai mare.

Care dintre aceste două țări credeți că va fi mai puternică în ceea ce privește capitalul social, sănătatea mintală și fericirea? Care comunitate va avea afacerile cele mai de succes și nivelul de trai cel mai ridicat?⁵⁹

Atunci când un singur roi este ridicat la nivelul unei întregi națiuni, condusă de un dictator care dispune de o armată, rezultatele vor fi negreșit dezastruoase. Însă acesta nu este un argument pentru a înlătura sau a suprima roiurile la scară mai redusă. De fapt, o națiune compusă din mai multe roiuri este una în care oamenii sunt fericiți și satisfăcuți. Nu reprezintă o țintă foarte bună pentru un demagog care vrea să preia controlul oferind oamenilor un sens în schimbul suferințelor lor. Crearea unei națiuni compuse din mai multe grupuri și partide aflate în competiție era de fapt considerată de Părinții Fondatori ai Americii drept o metodă de a preveni tirania.⁶⁰ Mai recent, cercetările privind capitalul social au demonstrat că bisericele, campionatele de bowling și alte tipuri de grupuri, echipe și cluburi sunt vitale pentru sănătatea indivizilor și a națiunii. În cuvintele

lui Robert Putnam, specialist în științe politice, capitalul social generat de astfel de grupuri „ne face mai deștepți, mai sănătoși, mai bogați și mai capabili să conducem o democrație corectă și stabilă”⁶¹.

În schimb, o națiune de persoane autonome, în care oamenii își petrec tot timpul în stadiul inferior din viziunea lui Durkheim, poate fi în căutarea asiduă a unui sens. Dacă oamenii nu pot găsi alte moduri de a-și satisface nevoia unei legături strânse, vor fi mai receptivi la vorbele alese ale unui conducător care îi îndeamnă să renunțe la viețile lor de „plăceri egoiste efemere” și să-l urmeze în acea „existență spirituală pură” în care se regăsește valoarea lor ca oameni.

Pe scurt

Atunci când am început să scriu *The Happiness Hypothesis*, credeam că fericirea vine din interior, așa cum spusese Buddha și filozofii stoici în urmă cu mii de ani. Nu vei reuși niciodată să faci lumea să se conformeze dorințelor tale, așa că mai bine concentrează-te pe dorințele proprii și pe propria schimbare. Însă, atunci când am terminat de scris, aveam deja altă părere: fericirea vine din îmbinare. Ea vine din crearea relațiilor potrivite dintre tine și ceilalți, dintre tine și munca ta, dintre tine și ceva mai mare decât propriul eu.

Odată ce îți înțelegi natura duală și instinctul de apartenență la un grup, poți înțelege de ce fericirea vine din îmbinare. Am evoluat ca să trăim în grupuri. Creierile noastre au fost concepute nu doar pentru a ne ajuta să câștigăm în competiția dintre grupuri, ci și pentru a reuși să ne unim cu cei din grupul nostru ca să câștigăm competițiile cu celelalte grupuri.

În acest capitol v-am prezentat ipoteza stupului, conform căreia oamenii sunt creaturi de grup condiționale. Avem capacitatea (în anumite condiții) de a transcende propriul interes și de

a ne pierde (temporar și în mod extatic) în ceva care ne depășește propria ființă. Am numit această capacitate instinctul de roire. Acesta este o altă formulare a ideii lui Durkheim conform căreia suntem *Homo duplex*. Ne trăim o mare parte a vieții în lumea normală (profană), dar ne bucurăm cel mai mult în scurtele momente de transpunere în lumea sacrului, în care devenim „pur și simplu o parte din întreg“.

Am descris trei moduri în care ne putem declanșa instinctul de roire: admirația în fața naturii, drogurile durkheimiene și petrecerile rave. Am descris, de asemenea, și studiile recente privind oxitocina și neuronii-oglindă, din care aflăm că aceștia sunt principalele componente ale instinctului de roire. Oxitocina leagă oamenii de grup, dar nu și de restul omenirii. Neuronii-oglindă îi ajută pe oameni să empatizeze cu ceilalți, dar mai ales cu cei care le împărtășesc matricea morală.

Ar fi frumos să credem că noi, oamenii, am fost concepuți să-i iubim pe ceilalți în mod necondiționat. Frumos, dar foarte puțin probabil, din perspectiva evoluționistă. Iubirea parohială – dragostea dintre membrii grupului – amplificată de asemănare, de un sentiment al destinului împărtășit și anihilarea paraziților sunt probabil lucrurile pe care le putem înfăptui cu adevărat.

Religia este un sport de echipă

În fiecare toamnă, în zilele de sâmbătă, milioane de oameni de la colegiile din Statele Unite se îngrămădesc pe stadioane pentru a participa la un ritual care nu poate fi descris decât ca fiind tribal. La Universitatea din Virginia, ritualul începe dimineața, când studenții se îmbracă în costume speciale. Bărbații poartă cămăși cu cravate cu sigla universității și, dacă vremea le permite, pantaloni scurți. Femeile poartă de obicei fuste sau rochii și uneori își pun coliere din perle. Unii studenți își pictează pe față sau pe corp logoul echipelor sportive ale universității – Cavalerii (un *V* peste care sunt încrucișate două săbii).

Studenții merg mai întâi la petrecerile dinaintea meciurilor, iau o gustare și beau băuturi alcoolice. Apoi se îndreaptă în grupuri mari către stadion, oprindu-se să socializeze cu diverși prieteni, rude sau absolvenți care au venit cu mașina sute de kilometri ca să ajungă la Charlottesville la timp pentru a organiza petreceri în parcările aflate în imediata apropiere a stadionului, unde iar mănâncă, beau și-și pictează fețele.

Până începe meciul, majoritatea celor 50 000 de fani sunt deja beți, ceea ce-i ajută să-și depășească jena și să ia parte bucuroși la scândările sincronizate, urale, glume pe seama celeilalte echipe și cântece care se aud în următoarele trei ore. De fiecare dată când Cavalerii marchează, studenții intonează același cântec pe care, de mai mult de un secol, îl cântă toți studenții UVA la asemenea evenimente. Primul vers vine direct din scrierile lui Durkheim și Ehrenreich. Studenții se iau strâns

la braț și se leagănă împreună cântând elogii la adresa comunității lor (pe notele piesei *Auld Lang Syne*^{*}):

„Wah-hoo-wah“ vom cânta mereu, al nostru vechi îndemn
Iar trup și suflet vom vibra, uralele-auzind.
Virginia e-al nostru loc, senin, cu voie bună
„Trăiască UVA“ strigăm, prindeți-vă de mână!

Studentii ilustrează apoi ipoteza lui McNeill, conform căreia „legătura musculară“ îi încălzește pe oameni, pregătindu-i pentru intervențiile armate coordonate.¹ Studentii își desprind brațele și își ridică pumnul în aer într-o mișcare agresivă, însoțită de o incantație războinică neinteligibilă:

Wah-hoo-wah! Wah-hoo-wah! Uni-v, Virgin-i-a!
Hoo-rah-ray! Hoo-rah-ray! Ray, ray—U-V-A!

Roirea și emoțiile colective umplu întreaga zi. Se manifestă în mod clar eferescența colectivă, precum și sentimentele de furie colectivă față de deciziile nefondate ale arbitrilor, triumf colectiv dacă echipa câștigă și durere colectivă dacă aceasta pierde, urmate apoi de și mai multe beții colective și de petreceri de după meci.

De unde acest entuziasm al studenților în timp ce cântă, scandează, se leagănă, se zgâlțâie și tropăie la aceste meciuri? Susținerea echipei îi motivează probabil pe jucători, dar este oare asta *funcția* acestui comportament? Se manifestă astfel *pentru* a obține victoria? Nu. Din perspectiva durkheimiană, aceste manifestări au o cu totul altă funcție, și anume exact aceea pe care autorul a observat-o în timpul majorității ritualurilor religioase: *crearea unei comunități*.

Un meci de fotbal american studentesc este o analogie superbă cu religia.² Dintr-o perspectivă naivă, concentrată doar

* Versuri scrise de poetul scoțian Robert Burns în 1788 și puse pe melodia unui cântec tradițional, cunoscut în majoritatea țărilor și cântat în ajunul Anului Nou ca un rămas-bun adresat vechiului an (*n.tr.*).

pe ceea ce se vede mai bine (de exemplu, jocul care se desfășoară pe teren), fotbalul studențesc reprezintă o manifestare costisitoare și extravagantă care afectează abilitatea oamenilor de a gândi rațional, lăsând în urmă un lung șir de victime (inclusiv jucătorii, plus numeroșii suporteri implicați în diverse incidente provocate de consumul excesiv de alcool). Însă, dintr-o perspectivă sociologică, acesta este un ritual religios al cărui scop este foarte clar conturat: să-i scoată pe oameni de la nivelul inferior despre care vorbea Durkheim (profanul) și să-i aducă la nivelul superior (sacral). Se declanșează astfel instinctul de roire și, preț de câteva ore, oamenii simt că „fac pur și simplu parte dintr-un întreg“. Ritualul amplifică spiritul de solidaritate pentru care este recunoscută comunitatea de studenți de la UVA și care atrage, la rândul său, mai mulți studenți buni și mai multe donații din partea foștilor absolvenți, fapt care îmbunătățește experiența întregii comunități, inclusiv a unor profesori ca mine, deloc interesați de manifestările sportive.

Religiile sunt realități sociale. Religia nu poate fi studiată la nivel individual, așa cum nici roiul nu poate fi studiat la nivelul unei singure albine. Definiția dată de Durkheim religiei îi scoate clar în evidență funcția de legătură:

O religie este un sistem unitar de credințe și practici relative la lucruri sacre, adică separate, interzise, credințe și practici care unesc într-o aceeași comunitate morală, numită Biserică, pe toți cei care aderă la ea.³

În acest capitol voi continua cercetarea celui de-al treilea principiu al psihologiei morale: *Moralitatea unește și orbește*. Există numeroși oameni de știință care înțeleg greșit religia, tocmai pentru că ignoră acest principiu și analizează doar ceea ce este vizibil, concentrându-se pe indivizi și pe credințele lor supranaturale, nu pe grupuri și pe practicile colective. Aceștia ajung apoi la concluzia că religia este o instituție extravagantă, costisitoare și inutilă care afectează capacitatea oamenilor de

a gândi rațional, lăsând în urmă un lung șir de victime. Recunosc că această descriere se potrivește uneori. Însă, dacă ar fi să emitem o judecată corectă despre religie – și să-i înțelegem relația cu moralitatea și cu politica –, trebuie mai întâi să-i facem o descriere obiectivă.

Credinciosul singuratic

Atunci când nouăsprezece musulmani au capturat cele patru avioane și le-au folosit pentru a distruge World Trade Center și o parte din clădirea Pentagonului, ei au reamintit forțat lumii ideea care plutea deja în aer în lumea occidentală încă din anii '80: aceea că există o anumită legătură între credința islamică și terorism. Comentatorii de dreapta au blamat imediat islamul. Cei de stânga s-au grăbit însă și ei să afirme că islamul este o religie a păcii și că vina ar trebui să fie atribuită fundamentaliştilor.⁴

Însă în tabăra celor de stânga s-a produs o ruptură interesantă. Unii cercetători care aveau de altfel înclinații politice destul de liberale au început să atace nu doar islamul, ci toate religiile (în afară de budism).⁵ După zeci de ani de conflicte culturale în Statele Unite, iscate de predarea evoluționismului în școlile de stat, unii cercetători nu prea mai vedeau diferența dintre islamism și creștinism. După părerea lor, toate religiile reprezentau niște năluciri care îi împiedică pe oameni să înțeleagă și să accepte știința, secularismul și modernitatea. Ororile atacurilor de la 11 septembrie i-au motivat pe mulți dintre acești cercetători să scrie numeroase cărți și, între 2004 și 2007, s-au publicat atât de multe, încât au generat o mișcare: Noul Ateism.

Titlurile acestor cărți erau destul de combative. Prima a fost *The End of Faith: Religion, Terror and the Future of Reason* (Sfârșitul credinței: religie, teroare și viitorul rațiunii), a lui Sam Harris,

urmată de *Himera credinței în Dumnezeu*, a lui Richard Dawkins, de *Breaking the Spell: Religion as a Natural Phenomenon* (*Destrămarea vrăjii: religia ca fenomen natural*), a lui Daniel Dennett și, cea cu titlul cel mai explicit dintre toate, *God is Not Great: How Religion Poisons Everything* (*Dumnezeu nu este mare: cum otrăvește religia totul*), de Christopher Hitchens. Acești patru autori sunt cunoscuți drept cei patru călăreți ai Noului Ateism, însă pe Hitchens voi alege să-l las deoparte, pentru că este un jurnalist a cărui carte nu a avut pretenția de a fi nimic mai mult decât o polemică vehementă. Ceilalți trei autori însă sunt oameni de știință: Harris urma pe atunci studii postuniversitare în neuroștiințe, Dawkins este biolog, iar Dennett este un filozof care a publicat numeroase studii despre evoluționism. Acești trei autori au pretins că reprezintă știința și că exemplifică valorile acesteia – în mod special deschiderea ei și imperativul că afirmațiile trebuie să se bazeze pe un fundament rațional și pe dovezi empirice, nu pe credință și emoții.

Îi grupez de asemenea pe acești trei autori pentru că oferă definiții similare ale fenomenului religios, toate având la bază credința în forțe supranaturale. Iată ce spune Harris: „În toată această carte, critic credința în sensul său simplu și scriptic – ca o convingere și o înclinație către anumite afirmații istorice și metafizice.”⁶ Cercetările lui Harris sunt centrate pe ceea ce se întâmplă în creierul oamenilor atunci când cred sau resping diverse afirmații, autorul justificându-și preocuparea pentru credințele religioase prin următoarea explicație psihologică: „O credință este ca o pârgă care, odată manevrată, mișcă totul în viața unui om.”⁷ Pentru Harris, credințele reprezintă cheia înțelegerii psihologiei religiei, pentru că, după părerea sa, credința în ceva fals (de exemplu, că martirii vor fi răsplătiți cu șaptezeci și două de fecioare în rai) îi face pe oamenii credincioși să acționeze în moduri nocive (de exemplu, sinucigașii cu bombe). Am ilustrat modelul psihologic al lui Harris în figura II.1.

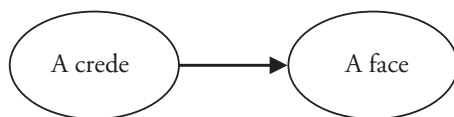


Figura 11.1. Modelul Noului Ateu al psihologiei religioase

Dawkins urmează o abordare similară. El definește „Ipoteza Dumnezeu” drept viziunea că „există o inteligență supranaturală, supraumană, care a proiectat și creat în mod intenționat universul și tot ceea ce se află în acesta, inclusiv pe noi”⁸. Restul cărții este o argumentare a ideii că „în sensul definit, Dumnezeu reprezintă o iluzie; ba chiar, așa după cum o vor arăta capitele care urmează, o iluzie dăunătoare”⁹. Încă o dată, religia se studiază ca un set de credințe într-o serie de puteri supranaturale, iar aceste credințe sunt socotite a fi cauza unui număr mare de fapte violente. Dennett adoptă aceeași poziție.¹⁰

Într-adevăr, forțele supranaturale joacă un rol central în religie, așa cum fotbalul real este cauza vârtejului de activități din ziua marii partide la Universitatea din Virginia. Însă a încerca să înțelegem durabilitatea și pasiunea religiei studiind credințele despre Dumnezeu e ca și cum am încerca să înțelegem durabilitatea și pasiunea fotbalului studentesc studiind mișcările mingii. Cercetarea trebuie lărgită. Trebuie să privim modul în care credințele religioase se alătură practicilor religioase pentru a crea o comunitate religioasă.¹¹

După părerea multor cercetători, credința, faptele și apartenența sunt trei aspecte distincte și complementare ale religiozității.¹² Atunci când luăm în considerare toate aceste trei aspecte, ajungem la o perspectivă asupra psihologiei religiei care diferă cu mult de abordarea Noilor Atei. Voi numi acest nou model modelul durkheimian, pentru că sugerează faptul că funcția principală a acelor credințe și practici este de a crea o comunitate. Credințele noastre sunt adesea construcții *post hoc*, create pentru a ne justifica faptele recente sau pentru a susține grupurile de care aparținem.

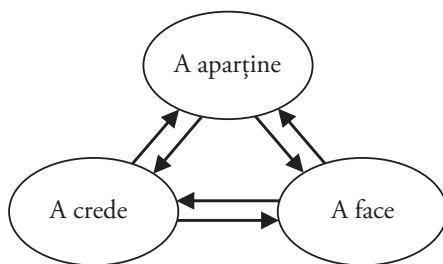


Figura 11.2. *Modelul durkheimian al psihologiei religioase*

Modelul Noului Ateu se bazează pe viziunea raționalistă asupra minții a lui Platon, pe care am introdus-o în capitolul 2: Rațiunea este (sau cel puțin ar putea să fie) ca un vizitiu care dirijează pasiunile (caii). Astfel, atâta timp cât rațiunea deține informațiile factice necesare (și poate controla pasiunile nestăpânite), trăsura va merge în direcția potrivită. Însă în capitolele 2, 3 și 4 am trecut în revistă numeroase argumente care contravin viziunii platoniciene și vin în sprijinul părerii lui Hume conform căreia rațiunea (călărețul) este servitorul intuițiilor (elefantul).

Să continuăm mai departe disputa dintre raționalism și intuiționismul social, pe măsură ce analizăm fenomenul religios. Pentru a înțelege psihologia religiei, ar trebui oare să ne concentrăm asupra falselor credințe și a argumentelor îndoielnice ale indivizilor? Sau ar fi mai bine să ne concentrăm asupra proceselor automate (intuitive) ale oamenilor care fac parte din grupuri sociale și care, la rândul lor, se străduiesc să formeze o comunitate morală? Aceasta depinde de ceea ce credem noi că este religia și care credem că este originea sa.

Povestea Noului Ateu: produse secundare, apoi paraziți

Pentru un evoluționist, manifestările religioase „ies în evidență ca niște păuni într-o poiană înșorită“, după cum spune Dennett.¹³ Evoluția elimină în mod nemilos manifestările extravagante și

costisitoare din repertoriul comportamental al animalelor (de-a lungul mai multor generații), însă, ca să-l citez pe Dawkins, „nici o cultură nu este lipsită de o variantă a ritualurilor costisitoare, care consumă timp și provoacă ostilitate, a fanteziilor antifactuale, contraproductive, ale religiei”¹⁴. Pentru a elucida această dilemă, fie va trebui să recunoașteți că religiozitatea este (sau, cel puțin, era odată) benefică, fie va trebui să concepeți o explicație complicată care să justifice în mai mulți pași modul în care oamenii din diferite culturi au ajuns să se împotrivească adaptării și să înfăptuiască atât de multe acțiuni religioase autodistructive. Noii Atei aleg cea de-a doua cale. Explicațiile lor încep întotdeauna cu o discuție privind numeroasele produse secundare ale evoluției care justifică originea accidentală a credințelor religioase, unele continuând apoi cu o detaliere a felului în care aceste credințe au evoluat ca un set de meme* parazitare.¹⁵

Primul pas în argumentul Noilor Atei – și unul pe care nu-l voi contrazice – este dispozitivul hipersenzitiv de detectare a agentului.¹⁶ Ideea pare destul de bine fundamentată: vedem chipuri în nori, dar nu și nori în fețe, pentru că avem module cognitive speciale pentru detectarea fețelor.¹⁷ Detectorul de fețe este hipersenzitiv, iar toate erorile pe care le face sunt de obicei într-o singură direcție – mai degrabă fals pozitive (vedem un chip unde nu există de fapt o față reală, de exemplu ☺), și nu fals negative (când nu reușim să vedem o față care chiar există). În mod similar, majoritatea animalelor se confruntă cu problema deosebirii unui eveniment pricinuit de prezența altui animal (un agent care se mișcă în virtutea propriei puteri) de altul provocat de vânt, sau de căderea unui con de brad sau alte acțiuni care nu presupun prezența unui agent.

* Mema este un concept introdus de Richard Dawkins în cartea sa *Gena egoistă* și definește o idee sau un tipar comportamental care se răspândește prin imitație în cadrul unui grup social (*n.tr.*).

Soluția la această dilemă este modulul de detectare a agentului și, asemenea detectorului de fețe, și acesta este hipersenzitiv. Majoritatea erorilor se produc într-o singură direcție – fals pozitive (detectarea unui agent atunci când acesta nu există) și foarte rar fals negative (incapacitatea de a detecta prezența unui agent real). Dacă doriți să testați detectorul de agent, puneți-vă pur și simplu mâna sub o pătură în prezența unui cățel sau a unui pisoi. Dacă doriți să știți de ce este atât de sensibil, gândiți-vă cam ce fel de greșeală ar fi mai nefericită data următoare când vă aflați singuri noaptea într-o pădure sau pe o alee întunecată. Dispozitivul hipersenzitiv de detectare a agentului nu este fin calibrat pentru a vă oferi date precise, ci pentru a vă înlesni supraviețuirea.

Să presupunem acum că primii oameni, înzestrați cu acest detector hipersenzitiv, cu o nouă capacitate de a împărtăși intenționalitatea și mari amatori de povești, încep să discute despre numeroasele lor percepții eronate. Să presupunem că încep să confere putere vremii. (Tunetul și fulgerul dau într-adevăr *impresia* că cineva acolo sus e supărat pe noi.) Să spunem că un grup de oameni încep să creeze împreună un panteon de agenți invizibili care provoacă fenomenele meteorologice și alte diverse minuni sau nenorociri. *Voilà* – nașterea puterilor supranaturale, nu ca o adaptare la ceva anume, ci ca un produs secundar al unui modul cognitiv care este de altfel foarte flexibil. (Pentru un exemplu mai banal de produs secundar, gândiți-vă la puntea nazală ca fiind o trăsătură anatomică utilă pentru așezarea ochelarilor. Aceasta a evoluat din alte motive, dar noi, oamenii, i-am găsit o cu totul altă utilitate.)

Acum, repetați acest tip de analiză cu încă cinci sau zece trăsături. Dawkins propune un modul de „învățare naivă”: „Creativitatea celui copil care are regula orientativă «crede orice ți-ar spune adulții, fără să pui la îndoială» posedă un avantaj selectiv.”¹⁸ Dennett sugerează că ansamblul de circuite care declanșează

sentimentele de dragoste a fost luat în stăpânire de anumite religii pentru a-i face pe oameni să se îndrăgostească de Dumnezeu.¹⁹ Paul Bloom, specialist în psihologia dezvoltării umane, a demonstrat că mintea noastră a fost concepută pentru dualism – credem că mintea și corpul nostru sunt diferite, dar la fel de reale –, astfel încât considerăm cu ușurință că avem suflete nemuritoare găzduite în trupuri temporare.²⁰ În toate cazurile, logica este aceeași: o parte a sistemului mental a evoluat pentru că aducea un beneficiu real, însă mecanismele dau uneori rateuri, producând efecte cognitive accidentale care îi predispun pe oameni să creadă în zeități. Religia în sine nu a fost *niciodată* benefică indivizilor sau grupurilor. Genele nu s-au selectat *niciodată* pentru că indivizii sau grupurile care erau mai „performante” în adorație i-au întrecut pe alții ce n-au reușit să genereze zeități de care să se teamă și pe care să le iubească. Conform acestor teoreticieni, genele care au stat la baza diverselor module existau deja atunci când primii oameni au părăsit Africa, iar *genele nu s-au schimbat ca răspuns la presiunile selecției*, devenind pro sau contra religiilor în cei 50 000 de ani care au trecut de atunci.

Zei s-au schimbat totuși, iar acest lucru ne aduce la cel de-al doilea pas din teoria Noilor Atei: evoluția culturală. Odată ce oamenii au început să creadă în forțe supranaturale, să vorbească despre acestea și să le transmită copiilor credințele lor, cursa a început. Însă cursa nu era între oameni sau gene, ci se desfășura între diversele *concepte* supranaturale generate de oameni. După cum spune Dennett:

Nimfele, zânele, spiridușii și demonii de neuitat care animă mitologiile fiecărui popor sunt progeniturile imaginare ale unui obicei hiperactiv de a căuta un agent oricând suntem nedumeriți sau speriați de ceva. Acest lucru duce la generarea irațională a unui vast număr de forțe abstracte, majoritatea dintre ele fiind prea stupide pentru a

ne capta atenția chiar și pentru o clipă; doar câteva astfel de idei, bine concepute, reușesc să treacă de turneul de probă, suferind diverse mutații și îmbunătățindu-se pe parcurs. Cele pe care ajungem să nu le uităm și să le împărtășim sunt câștigătorii optimizați ai miliardelor de concursuri de probă din mințile străbunilor noștri.²¹

Pentru Dennett și Dawkins, religiile reprezintă un set de meme care au trecut prin selecția darwinistă.²² Asemenea caracteristicilor biologice, religiile se pot moșteni, pot suferi mutații și există o selecție și între aceste mutații. Aceasta se produce nu pe baza beneficiilor pe care religia le conferă oamenilor sau grupurilor, ci pe baza capacității lor de a supraviețui și de a se reproduce. Unele religii le întrec pe altele în acapararea minții umane, ascunzându-se undeva în străfunduri și transmițându-se apoi următoarei generații de gazde. Dennett începe *Breaking the Spell* cu povestea unui mic parazit care stăpânește mintea furnicilor, făcându-le să se cațere până în vârful firelor de iarbă, unde pot cădea ușor pradă animalelor care pasc. Comportamentul este sinucigaș pentru furnici, însă e adaptiv pentru parazitul care depinde de sistemul digestiv al unei rumegătoare pentru a se reproduce. Dennett afirmă că religiile supraviețuiesc fiindcă, asemenea aceluia parazit, își fac gazdele să acționeze în moduri care sunt dăunătoare pentru ele (de exemplu, sinucigașii cu bombă), dar sunt benefice pentru parazit (de exemplu, islamismul). În mod similar, Dawkins descrie religiile ca pe niște viruși. Așa cum virusul răcelii își face gazda să strănute pentru a se răspândi, religiile de succes își fac gazdele să recurgă la resurse valoroase pentru a răspândi „infecția”²³.

Aceste analogii au implicații clare pentru schimbările sociale. Dacă religia este un virus sau un parazit care exploatează un set de produse secundare în beneficiul său, nu al nostru, atunci ar trebui să scăpăm de ea. Oamenii de știință, umaniștii și un număr mic de oameni care au scăpat de infecție și sunt în

continuare capabili să gândească rațional ar trebui să-și unească forțele ca să destrame vraja, să risipească himera și să aducă sfârșitul credinței.

*O variantă mai bună:
produsele secundare, apoi selecția de grup*

Cercetătorii care nu fac parte din echipa Noilor Atei au fost cu mult mai dispuși să afirme că religia poate fi o adaptare (adică se poate să fi evoluat pentru că aducea beneficii grupurilor sau indivizilor). Antropologii Scott Atran și Joe Henrich au publicat recent o lucrare care spune o poveste mai nuanțată despre evoluția religiozității și se potrivește cu un set mai larg de rezultate empirice.²⁴

Ca și în cazul Noilor Atei, povestirea lor se desfășoară tot în două etape, iar primul pas este același: o serie de module cognitive și de abilități (inclusiv detectorul hipersenzitiv de agent) au evoluat ca adaptări pentru a rezolva diverse probleme, dar au dat adesea rateuri, generând credințe (precum cea în puterile supranaturale) care au contribuit apoi (ca produse secundare) la primele manifestări cvasireligioase. Aceste module existau deja în momentul în care primii oameni au început să plece din Africa acum mai bine de 50 000 de ani. Ca și în varianta Noilor Atei, acest prim pas a fost urmat de un al doilea, care a constatat în evoluția culturală (nu genetică). Însă, în loc să califice religiile drept meme parazitare care au evoluat pentru propriul beneficiu, Atran și Henrich sugerează că religiile sunt un set de inovații culturale care s-au răspândit într-o așa măsură, încât au făcut grupurile mai unite și mai cooperante. Atran și Henrich susțin că evoluția culturală a religiilor a fost în mare parte impulsionată de concurența dintre grupuri. Grupurile care au reușit să atribuie zeităților lor derivate anumite utilități au fost avantajate față de alte grupuri care nu au reușit să facă asta, și

astfel ideile lor (nu genele) s-au răspândit. Grupurile cu religii mai puțin eficace nu au dispărut neapărat, ci adesea au adoptat variantele mai bune. Astfel, *religiile* au fost cele care au evoluat, nu oamenii sau genele lor.²⁵

Cea mai bună utilitate a unui Dumnezeu derivat, spun Atran și Henrich, este aceea de a crea o comunitate morală. Zeitățile vânătorilor-culegători sunt adesea capricioase și răuvoitoare. Comportamentul neadecvat este adesea pedepsit, însă oamenii buni sunt și ei supuși suferințelor. Pe măsură ce grupurile se apucă de agricultură și se măresc, zeitățile lor devin și ele mai moraliste.²⁶ Divinitățile comunităților mai mari sunt de obicei foarte preocupate de acțiunile care creează conflict și neînțelegeri în grup, cum sunt crimele, adulterul, mărturia mincinoasă și încălcarea jurămintelor.

Dacă zeitățile evoluează (cultural) pentru a condamna comportamentele egoiste și învrăjbitoare, ele pot fi folosite pentru a promova cooperarea și încrederea în interiorul grupului. Nu ai nevoie de un specialist în neuroștiințe ca să înțelegi că oamenii se comportă mai imoral atunci când cred că nu-i vede nimeni. Tocmai asta voia să spună Glaucon despre inelul lui Gyges, și numeroși sociologi i-au dat dreptate. De exemplu, oamenii trișează mai mult la un test dacă lumina este estompată.²⁷ Trișează mai puțin dacă pe aproape se află imaginea desenată a unui ochi²⁸, sau când imaginea lui Dumnezeu se activează în memorie dacă subiecților li se cere doar să pună în ordine o propoziție în care cuvintele au legătură cu divinitatea.²⁹ Popularea mediului cu divinități care văd totul și care-i dezaproabă pe trișori sau pe cei care încalcă jurăminte este, se pare, o metodă eficace de a reduce numărul acestora.

O altă inovație culturală utilă, conform lui Atran și Henrich, o reprezintă zeii care administrează pedepse colective. Dacă oamenii cred că zeii le vor aduce seceta sau molima peste sat din cauza adulterului înfăptuit de două persoane, puteți fi

siguri că oamenii vor mult mai atenți la – și vor vorbi mai mult despre – orice indiciu de legătură extraconjugală. Divinitățile infuriate fac rușinea mult mai eficientă ca mijloc de control social.

Atran și Henrich încep cu aceeași afirmație despre produsele secundare ca și Noii Atei. Însă, de vreme ce acești antropologi văd grupurile ca pe niște entități reale care se află în competiție de mult timp, ei pot să vadă și rolul pe care îl joacă religia venind în sprijinul unor grupuri pentru a câștiga acele întreceri. Există acum numeroase dovezi care demonstrează faptul că religiile chiar ajută grupurile să fie mai unite, să rezolve problema paraziților și să câștige confruntările pentru supraviețuirea membrilor săi.

Cele mai clare dovezi sunt aduse de antropologul Richard Sosis, care a analizat istoria a două sute de comune fondate în Statele Unite în secolul al XIX-lea.³⁰ Comunele sunt exemple vii de cooperare fără înrudire. Ele pot supraviețui doar dacă reușesc să mențină un grup unit, să anihileze interesul personal și să rezolve problema paraziților, fiind de obicei fondate de un grup de oameni cu credințe solide și care resping matricea morală a societății în ansamblul ei, dorind să se organizeze singuri după anumite principii. În cazul majorității comunităților din secolul al XIX-lea, principiile erau de natură religioasă; pentru altele, acestea erau seculare, îndeosebi socialiste. Care tip de comună a supraviețuit mai mult? Sosis a descoperit că diferența era drastică: doar 6% din comunele seculare încă mai existau la douăzeci de ani după ce fuseseră fondate, în comparație cu 39% dintre comunele religioase.

Care era ingredientul secret capabil să prelungească valabilitatea comunelor religioase? Sosis a cuantificat tot ce a putut afla despre viața din fiecare comunitate. A folosit apoi acele cifre pentru a vedea dacă ele explică de ce unele comune au rezistat în timp, iar altele s-au destrămat. Astfel, a identificat o

variabilă principală: numărul de sacrificii majore pe care fiecare comunitate le pretindea de la membrii săi. Acestea includeau renunțarea la alcool și fumat, postul timp de câteva zile, adoptarea unui anumit cod vestimentar sau a unei anumite coafuri, sau ruperea legăturilor cu cei din afară. Pentru comunele religioase, efectul a fost perfect liniar: cu cât s-au cerut mai multe sacrificii, cu atât mai mult au rezistat. Sosis a fost însă surprins să descopere că impunerea sacrificiilor nu a ajutat și comunele seculare. Majoritatea s-au destrămat în opt ani, iar între sacrificiu și longevitate nu s-a găsit nici o corelație.³¹

Dar de ce nu au fost comunele seculare ajutate de sacrificii? Sosis susține că ritualurile, regulile și alte diverse constrângeri funcționează mai bine atunci când li se conferă un caracter sacru. El îl citează pe antropologul Roy Rappaport: „Învestirea convențiilor sociale cu un caracter sacru înseamnă mascarea caracterului lor arbitrar cu iluzia unei necesități aparente.”³² Însă, atunci când formele seculare de organizare pretend sacrificiul, fiecare membru are dreptul să solicite o analiză a costurilor și beneficiilor, mulți refuzând apoi să facă lucruri care nu au logică. Altfel spus, *practicile rituale pe care Noii Atei le califică drept costisitoare, ineficiente și iraționale se dovedesc a fi tocmai soluția la una dintre cele mai mari probleme cu care se confruntă omenirea: cooperarea fără înrudire*. Credințele iraționale pot ajuta uneori grupul să funcționeze mai rațional, mai ales atunci când acele credințe se bazează pe fundamentul Caracter sacru.³³ Sacralitatea unește oamenii, iar apoi îi face orbi la caracterul arbitrar al ritualurilor.

Descoperirile lui Sosis vin în sprijinul argumentelor lui Atran și Henrich. Într-adevăr, divinitățile ajută grupurile să se unească, să reușească și să învingă alte grupuri. Aceasta este o formă de selecție de grup, însă Atran și Henrich susțin că este vorba doar de selecție *culturală* de grup. Religiile care reușesc cel mai bine

să unească grupurile și să anihileze egoismul se răspândesc în detrimentul altor religii, însă nu neapărat prin anihilarea celor mai slabe. Religiile se pot răspândi mai rapid decât genele, așa cum a fost și cazul islamismului în secolele al VII-lea și al VIII-lea, sau Mișcarea Sfinților din Zilele din Urmă (mormonii) în secolul al XIX-lea. O religie de succes poate fi adoptată de popoarele învecinate sau de populațiile supuse.

Drept urmare, Atran și Henrich nu consideră că este vorba de vreo evoluție *genetică* a religiilor. Divinitățile moraliste superioare sunt mult prea recente, susțin ei, apărând odată cu agricultura în ultimii 10 000 de ani.³⁴ Atran și Henrich cred că evoluția concomitentă a genelor și culturilor s-a produs treptat în Pleistocen (când modulele erau astfel concepute încât au produs mai târziu divinitățile ca produse secundare). În momentul când oamenii au părăsit Africa, genele erau formate, iar restul este doar cultură. Atran și Henrich se alătură Noilor Atei prin afirmația că mințile noastre nu au fost modelate, ajustate sau adaptate pentru a-și însuși religia.

Însă acum, când știm cât de repede se poate produce evoluția genetică, îmi este greu să-mi imaginez că genele au stagnat mai bine de 50 000 de ani.³⁵ Cum ar fi putut partenerul genetic din „amețitorul vals”³⁶ al evoluției paralele a genelor și culturilor să rămână nemișcat atunci când partenerul cultural a început să danseze pe muzica religiei? Poate că 50 000 de ani nu sunt de-ajuns pentru a crea de la zero un nou modul complex (cum este detectorul hipersenzitiv de agent sau instinctul de roire). Însă cum se poate să nu fi existat nici o perfecționare sau nici o îmbunătățire a modulelor așa încât oamenii să poată fi mai predispuși la formele adaptive de roire, de sacralizare sau de divinizare, și mai puțin înclinați către formele autodistructive sau dăunătoare grupului?

*Povestea durkheimiană:
produse secundare, apoi stâlpi de armindenii**

David Sloan Wilson, biolog la Universitatea din Binghamton, a fost cel mai energic oponent al judecării, condamnării și izgonirii selecției de grup în anii '70. A petrecut apoi treizeci de ani încercând să arate că selecția de grup era nevinovată. A făcut demonstrații matematice care dovedeau că selecția genetică de grup se putea produce cu adevărat, în anumite condiții care existaseră probabil în primele societăți umane.³⁷ A efectuat apoi dificila cercetare multidisciplinară a istoriei unui mare număr de religii, pentru a vedea dacă acestea chiar asigurau acele condiții speciale.³⁸

Marea realizare a lui Wilson a fost aceea de a îmbina ideile celor mai importanți doi gânditori din istoria științelor sociale: Darwin și Durkheim. Wilson a arătat felul în care cei doi se completeau reciproc. A început cu ipoteza lui Darwin privind evoluția moralității prin selecția de grup, observând preocuparea lui Darwin legată de problema paraziților. A citat apoi definiția dată de Durkheim religiei ca „sistem unitar de credințe și practici” care unește membrii într-o „aceeași comunitate morală”. Dacă Durkheim are dreptate când afirmă că religiile creează grupuri unitare care pot funcționa ca niște organisme, atunci ipoteza lui Darwin este confirmată: moralitatea tribală se poate crea prin selecția de grup. Și dacă Darwin are dreptate când afirmă că suntem rezultate ale selecției de nivel multiplu, inclusiv ale selecției de grup, atunci ipoteza lui Durkheim este și ea confirmată: suntem toți *Homo duplex*, concepuți (prin selecția naturală) să oscilăm între nivelul de existență inferior (individual) și cel superior (colectiv).

* Sărbătoare populară care marchează începutul primăverii, ținută pe data de 1 mai (*n.tr.*).

În cartea sa *Darwin's Cathedral* (*Catedrala lui Darwin*), Wilson clasifică modurile în care religiile au ajutat grupurile să fie unite, să gestioneze diviziunea muncii, să conlucreze și să prospere.³⁹ Autorul descrie forma strictă și solicitantă de creștinism creată de Jean Calvin, care a rezolvat problema paraziților și a încurajat cinstea și comerțul în Geneva secolului al XVI-lea. A scris despre felul în care iudaismul medieval a creat „fortărețe culturale care îi împiedicau pe străini să intre și pe locuitori să iasă”⁴⁰. Însă exemplul cel mai edificator dat de Wilson (bazat pe cercetările antropologului Stephen Lansing)⁴¹ este cazul templelor închinat cultului apei ridicate de cultivatorii de orez din Bali în secolele dinaintea colonizării olandeze.

Cultivarea orezului este diferită de orice formă de agricultură. Fermierii care cultivă orezul trebuie să amenajeze zone delimitate și puternic irigate pe care le pot seca și umple la anumite momente precise ale ciclului de creștere. Într-o regiune din Bali, apa de ploaie curge pe versantul unui vulcan înalt în râuri și pâraie săpate în roca vulcanică moale. Balinezii au săpat de-a lungul secolelor sute de bazine terasate pe coasta muntelui și le-au irigat printr-o rețea elaborată de apeducte și tuneluri pe sub pământ, unele dintre ele atingând lungimi de mai mult de un kilometru. Deasupra acestui sistem elaborat, aproape de creasta vulcanului, ei au construit un templu uriaș închinat Zeiței Apelor. Templul era deservit de douăzeci și patru de preoți permanenți, aleși din copilărie, și un înalt preot care era considerat reprezentantul pe pământ al zeiței.

Forma cea mai simplă de organizare socială era *subak*, un grup alcătuit din mai multe familii numeroase care luau decizii în mod democratic. Fiecare *subak* își avea propriul templu mai mic, cu zeități separate, și fiecare își asuma mai mult sau mai puțin colectiv dificila sarcină a cultivării orezului. Însă cum au ajuns aceste *subak* să creeze un astfel de sistem? De asemenea, cum l-au menținut și cum au reușit să distribuie apele în mod cinstit și sustenabil? Este cunoscut faptul că aceste dileme

comune (când oamenii trebuie să împartă o resursă comună fără să o epuizeze) sunt foarte greu de rezolvat.⁴²

Soluția religioasă inventivă la această problemă de inginerie socială a fost aceea de a amplasa câte un templu mic la fiecare bifurcare a sistemului de irigare. Zeitatea din fiecare templu unea toate *subak* care se aflau mai jos de el într-o comunitate care-l venera pe respectivul zeu, ajutând astfel diversele grupuri să-și rezolve disputele într-un mod mai amiabil. Această tactică reducea frecvența înșelătoriilor care ar fi înflorit altminteri în acea comunitate. Sistemul le permitea miilor de fermieri, răspândiți pe sute de kilometri pătrați, să coopereze fără a fi nevoie de prezența autorităților, inspectorilor sau tribunalelor. Sistemul funcționa atât de bine, încât olandezii – care erau și ei experți în hidrologie – nu prea au avut de adus îmbunătățiri.

Ce să înțelegem noi din acest sistem complex de sute de zei-țări? Sunt ele doar produsele secundare ale unor sisteme mentale concepute în alte scopuri? Sunt oare exemple a ceea ce Dawkins numea „fanteziile costisitoare, care consumă timp, [...] contra-productive ale religiei”? Nu. Cred că cea mai bună cale de a înțelege aceste zei-țări este să le privim ca pe niște stâlpi de armideni.

Să presupunem că vedeți o tânăra cu flori în păr, dansând într-un cerc, în sensul acelor de ceasornic și ținând în mână capătul unei panglici. Celălalt capăt este prins de vârful unui stâlp. Fata se învâрте în mod repetat în jurul stâlpului, dar nu într-un cerc perfect; mai degrabă țese o traiectorie de pași când mai aproape, când mai departe de stâlp în timp ce-l înconjoară. Izolat, comportamentul fetei pare fără rost și irațional, ca dansul Ofeliei înainte de a se sinucide. Adăugați acum încă cinci femei tinere care se mișcă exact ca prima, și șase tineri care fac același lucru, însă în sensul invers acelor de ceasornic, și veți obține un dans în jurul unui stâlp de armideni. Pe măsură ce tinerii se intersectează și se mișcă înainte și înapoi, panglicile lor se îmbină într-o țesătură tubulară în jurul stâlpului. Dansul simbolizează miracolul central al vieții sociale: *e pluribus unum*.



Figura 11.3. *Dansul stâlpului de armindenii*. Din *The Illustrated London News*, 14 august 1858, p. 150.

Dansul în jurul stâlpului de armindenii pare să fie originar de undeva din Europa de Nord precreștină și se practică încă în Germania, Marea Britanie și Scandinavia, deseori ca parte a festivităților de 1 Mai. Oricare i-ar fi originile, acest dans este o metaforă perfectă pentru rolul jucat de divinități în povestirile lui Wilson despre religie. Zeii (ca și stâlpii) sunt unelte care îi leagă pe oameni într-o comunitate, lăsându-i să grăveze în

jurul lor. Odată legate împreună prin acest dans, comunitățile pot funcționa mai eficient. Așa cum spune Wilson: „Religiile există mai ales pentru ca oamenii să reușească împreună ceea ce nu pot reuși singuri.”⁴³

După părerea lui Wilson, acest tip de încercuire și de legare datează de mai bine de 10 000 de ani. Pentru a se uni, oamenii nu au nevoie de o zeităte moralistă superioară care să tune și să fulgere împotriva adulterului; până și schimbătorii zei ai vânătorilor-culegători pot fi folosiți pentru a crea încredere și coeziune. De exemplu, un grup din tribul !kung crede într-un zeu ceresc omnipotent numit //Gauwa și în spiritele morților, numite //gauwasi (! și // indică sunete ce seamănă cu un pocnet). Aceste ființe supranaturale nu oferă vreo îndrumare morală, recompense pentru bună purtare sau pedepse pentru păcate, ci pur și simplu fac să se întâmple anumite lucruri. Într-o zi îți merge bine la vânătoare pentru că te-au ajutat spiritele, iar a doua zi te mușcă un șarpe pentru că le-ai înfuriat. Aceste ființe sunt exemple perfecte ale detectorului hipersenzitiv de agent: oamenii percep o forță superioară acolo unde nu există nici una.

Cu toate acestea, chiar și spiritele răuvoitoare joacă un rol vital în „dansurile de tămăduire”, care sunt printre ritualurile religioase centrale ale triburilor !kung. Antropologul Lorna Marshall le descrie astfel:

Oamenii se aliază, în mod subiectiv, împotriva forțelor răului care vin din exterior. [...] Dansul îi adună pe toți laolaltă. [...] Indiferent de relațiile dintre ei, de sentimente, fie că se plac sau nu, fie că se înțeleg sau sunt certați, oamenii devin un tot, cântă, aplaudă și se mișcă la unison în mod extraordinar, tropăind și bătând din palme, purtați de muzică. Nici un cuvânt nu-i desparte; acționează în armonie pentru binele lor spiritual și fizic și fac împreună ceva care-i însuflețește și le place.⁴⁴

Cred că cei din tribul !kung s-ar distra de minune la un meci de fotbal al Universității din Virginia.

Dacă grupurile de oameni au făcut acest lucru încă dinainte de exodul din Africa și dacă modul de a se manifesta, diferit de cel al altor grupuri, a îmbunătățit supraviețuirea grupului, e greu să credem că nu a existat o evoluție concomitentă a genelor și culturilor și nici o reglare reciprocă a modulelor mentale cu practicile sociale în ultimii 50 000 de ani. Este foarte greu de crezut mai ales că genele pentru toate aceste produse secundare au stagnat în timp ce genele tuturor celorlalte caracteristici ale noastre au început să se schimbe tot mai rapid, atingând un crescendo al evoluției genetice în Holocen⁴⁵, adică tocmai atunci când divinitățile deveneau mai mari și mai moraliste. Dacă comportamentul religios a avut consecințe, la nivel individual și de grup, într-un mod stabil de-a lungul a mii de ani, atunci a existat cu siguranță o anumită evoluție concomitentă a genelor și culturilor pentru acele minți moraliste care credeau în zei și care au folosit apoi acei zei pentru a crea comunități morale.

În cartea sa *The Faith Instinct (Instinctul credinței)*, Nicholas Wade trece în revistă ceea ce se cunoaște despre practicile religioase preistorice și sprijină energic teoria lui Wilson privind religia. Wade observă că este greu să redai un proces evolutiv în care aceste practici străvechi ofereau avantaje indivizilor în competiția cu vecinii lor mai puțin religioși din același grup, dar este evident că aceste practici au ajutat grupurile în competiție cu alte grupuri. Apoi rezumă logica selecției de grup într-un mod foarte elocvent:

Oamenii care aparțin unei astfel de societăți [unite din punct de vedere religios] au șanse mai mari să supraviețuiască și să se reproducă decât cei din grupuri mai puțin unite, care pot fi supuși de către dușmani sau se pot dezbină în urma conflictelor interioare. La nivelul populației totale, *genele care promovează comportamentul religios pot deveni mai comune în fiecare generație pe măsură ce societățile mai puțin unite dispar, iar cele mai solidare prosperă.*⁴⁶

Pe scurt, divinitățile și religia sunt adaptări la nivel de grup pentru a crea solidaritate și încredere. Asemenea stâlpilor de armindenii sau stupilor, ele sunt create de membrii grupului și apoi organizează activitatea acestuia. După cum observase și Wilson, adaptările de grup implică un proces de selecție care operează la nivel de grup.⁴⁷ Iar selecția de grup poate evolua foarte repede (ca în cazul găinilor selectate astfel, care au devenit mai liniștite după doar câteva generații).⁴⁸ 10 000 de ani sunt suficienți pentru a se produce evoluția concomitentă a genelor și a culturilor, inclusiv pentru apariția unor modificări genetice.⁴⁹ Iar 50 000 de ani sunt și mai suficienți pentru ca genele, creierele, grupurile și religiile să fi evoluat împreună într-o foarte strânsă legătură.

Această variantă, cea a lui Wilson, are implicații profunde, diferite de cele ale teoriilor simple legate de produsele secundare pe care le-am menționat mai devreme. După părerea lui Wilson, mintea umană și religiile au evoluat împreună (exact ca albinele și stupii lor) timp de zeci sau sute de mii de ani. Și, dacă așa stau lucrurile, atunci nu ne putem aștepta ca oamenii să renunțe atât de ușor la religie. Bineînțeles, oamenii pot și chiar ajung să renunțe la religiile *organizate*, care sunt inovații culturale destul de recente. Dar chiar și cei care resping toate religiile nu se pot desprinde de psihologia religioasă de bază reprezentată în figura 11.2: a face, legat de a crede și de a aparține. A le spune oamenilor să renunțe la orice formă de apartenență spirituală și să trăiască într-o lume a credințelor pur „raționale” e ca și cum le-ai spune să renunțe la această planetă și să trăiască în colonii pe sateliți ai lunii. Da, probabil va fi posibil și asta, dar va fi nevoie de multă tehnologie și, chiar și după zece generații, descendenții acelor coloniști s-ar putea trezi că au nevoie de gravitație și de verdeață.

Dumnezeu este o forță a binelui sau a răului?

Oare religia îi face pe oameni buni sau răi? Noii Atei afirmă că religia este cauza tuturor relelor. După părerea lor, aceasta este principala cauză a războiului, genocidului, terorismului și discriminării împotriva femeilor.⁵⁰ La rândul lor, credincioșii spun adesea că ateii sunt imorali și că nu sunt de încredere. Chiar și John Locke, unul dintre cei mai mari gânditori ai Iluminismului, scrie că „promisiunile, regulile și jurămintele, care leagă societatea umană, nu au nici un control asupra ateilor. Suprimarea divinității, chiar și în gând, distruge totul“. Deci cine are dreptate?

Timp de mai multe decenii, competiția părea să fie la egalitate. În sondaje, persoanele credincioase susțineau de obicei că donează mai mulți bani pentru diverse cauze caritabile și exprimau principii mai altruiste. Însă atunci când specialiștii în psihologie socială i-au supus experimentelor, dându-le șansa de a ajuta cu adevărat niște străini, credincioșii s-au purtat rareori mai bine decât ateii.⁵¹

Dar trebuie oare să ne așteptăm ca religia să-i transforme pe oameni în altruiști *necondiționați*, gata să-i ajute pe alții indiferent de condiții? Orice ar fi spus Isus despre bunul samaritean care a ajutat un evreu rănit, dacă religia este o adaptare de grup, atunci ar trebui să genereze altruismul *parohial*. Ar trebui să-i facă pe oameni extrem de generoși și de săritori cu membrii propriilor lor comunități morale, mai ales atunci când reputația lor ar beneficia de pe urma acestor fapte. Într-adevăr, religia face tocmai acest lucru. Studiile privind donațiile în scopuri caritabile din Statele Unite arată că oamenii din cea mai puțin credincioasă cincime a populației donează doar 1,5% din venituri pentru astfel de cauze. Cei din cea mai credincioasă cincime (pe baza prezenței la biserică, nu a credinței declarate) donează un impresionant procent de 7% din venituri pentru cauze caritabile, iar majoritatea acestor donații merg către organizații

religioase.⁵² Aceeași poveste se repetă și în cazul voluntariatului: credincioșii fac mult mai multe decât necredincioșii, iar o mare parte a acestor eforturi sunt depuse pentru – sau cel puțin prin – organizațiile religioase de care aparțin.

Există, de asemenea, dovezi conform cărora credincioșii se comportă mai bine în experimentele de laborator – mai ales atunci când au ocazia să colaboreze. O echipă de economiști germani le-a cerut subiecților să joace un joc în care o persoană este „mandantul“, care dispune de o anumită sumă de bani în fiecare rundă a jocului.⁵³ Acesta este rugat apoi să decidă ce sumă dorește să dea, fără să fie obligat, unui „mandatar“ anonim. Orice sumă s-ar decide să dea, aceasta este triplată de operatorul experimentului, moment în care „mandatarul“ poate alege cât să returneze, dacă vrea, mandantului. Fiecare persoană joacă mai multe runde din acest joc, cu parteneri diferiți de fiecare dată, fie ca mandant, fie ca mandatar.

Specialiștii în economia comportamentală utilizează adesea acest joc, însă noutatea, în cazul de față, a constatat în dezvăluirea unei informații personale reale despre mandatar, înainte ca mandantul să decidă ce sumă să-i încredințeze. (Informațiile proveneau din chestionarele pe care trebuiau să le completeze toți participanții la experiment cu câteva săptămâni înainte.) În unele cazuri, mandantul afla nivelul de spiritualitate al mandatarului, exprimat pe o scară de la 1 la 5. Atunci când aflau că mandatarul este o persoană credincioasă, mandanții transferau sume mai mari, demonstrând astfel că nemții aceștia împărtășeau părerea lui Locke (aceea că persoanele credincioase sunt mai demne de încredere). Și mai important, mandatarii credincioși transferau înapoi mai mulți bani decât cei necredincioși, deși nu știau absolut nimic despre cei care le dăduseră banii. Drept urmare, cel mai înalt nivel de prosperitate poate fi atins atunci când persoanele religioase joacă un joc cu alte persoane la fel de religioase. (Richard Sosis a ajuns la același rezultat,

într-un experiment pe teren întreprins în mai multe kibbutzuri israeliene.)⁵⁴

Mulți specialiști au discutat despre această interacțiune dintre Dumnezeu, încredere și comerț. În lumea antică, templele îndeplineau și o funcție comercială importantă: se legau jurăminte și se semnau contracte înaintea divinității, cu mențiunea pedepselor specifice care aveau să-i lovească pe cei care nu le respectau.⁵⁵ În epoca medievală, evreii și musulmanii excelau în comerțul la distanțe mari, parțial datorită faptului că religia lor îi ajuta să consolideze relații de încredere și contracte viabile.⁵⁶ Chiar și astăzi, piețele în care este nevoie de o mare încredere pentru ca lucrurile să funcționeze așa cum trebuie (cum este piața de diamante) sunt adesea dominate de grupuri etnice religioase (ca evreii ultraortodocși), care au costuri mai scăzute de monitorizare și de tranzacționare decât competitorii lor laici.⁵⁷

Astfel că religiile fac ceea ce trebuie să facă. După cum afirma Wilson, ele îi ajută pe oameni „să înfăptuiască împreună ceea ce nu pot înfăptui singuri”. Însă această funcție se aplică la fel de bine și Mafiei. Religiile îi ajută oare pe practicanți unindu-i în superorganisme care pot profita de – sau ignora pe – oricine? Este altruismul religios un beneficiu sau un blestem pentru cei din afară?

În cartea lor *American Grace: How Religion Divides and Unites Us* (*Harul american: cum ne unește și ne dezbină religia*), politologii Robert Putnam și David Campbell analizează o serie de surse de informații pentru a descrie diferențele dintre americanii credincioși și cei laici. Rațiunea ne-ar îndemna să credem că, cu cât oamenii acordă grupurilor lor religioase mai mult timp și bani, cu atât mai puțin le rămâne pentru altceva. Însă ne-am înșela. Putnam și Campbell au descoperit că, în general, oamenii devin cu atât mai generoși și mai caritabili, cu cât participă mai frecvent la slujbele religioase.⁵⁸ Fără îndoială că persoanele credincioase donează mult organizațiilor religioase, însă dau la fel de mult, sau chiar și mai mult decât ateii fundațiilor caritabile

laice precum American Cancer Society.⁵⁹ Credincioșii petrec mult timp ajutându-și propriile biserici și sinagogi, dar petrec mai mult timp decât laicii ajutându-și comunitatea și diversele asociații civile. Putnam și Campbell afirmă deschis:

Conform mai multor criterii, americanii credincioși sunt vecini și cetățeni mai buni decât americanii laici – sunt mai generoși cu timpul și cu resursele lor, ajutându-i mai ales pe cei nevoiași, și sunt, de asemenea, mai activi în viața comunității.⁶⁰

De ce sunt credincioșii vecini și cetățeni mai buni? Pentru a afla acest lucru, Putnam și Campbell au inclus în chestionarele lor o listă lungă de întrebări legate de credințele religioase (de exemplu, „Credeți în iad? Credeți că vom fi toți chemați în fața lui Dumnezeu ca să răspundem pentru păcatele noastre?“), precum și întrebări legate de practicile religioase („Cât de des citiți Biblia? Cât de des vă rugați?“). S-a dovedit că aceste credințe și practici nu contează foarte mult. Fie că credeți sau nu în iad, fie că vă rugați zilnic, fie că sunteți protestanți, catolici, evrei sau mormoni... nici unul dintre aceste lucruri nu a avut legătură cu generozitatea. Singurul aspect care a fost în mod clar și puternic asociat cu beneficiile morale ale religiei a fost *intensitatea legăturilor dintre oameni și ceilalți credincioși*. Prietenia și activitățile de grup într-o matrice morală care accentuează altruismul scot la suprafață tot ce este mai bun în oameni.

Putnam și Campbell resping accentul pus de Noii Atei pe credință și ajung la o concluzie desprinsă parcă direct din scrierile lui Durkheim: „Apartenența religioasă este cea care contează în relațiile dintre vecini, nu credința religioasă.“⁶¹

Cimpanzei, albine și zei

Cercetările lui Putnam și Campbell arată că religia de astăzi din Statele Unite generează un surplus atât de mare de capital social, încât o mare parte se răspândește și îi ajută și pe cei din

afară. Însă nu există motive să credem că religia a oferit de-a lungul timpului și în diferite părți ale lumii atât de multe beneficii dincolo de granițele sale. După părerea mea, religiile reprezintă un set de practici culturale care au evoluat odată cu spiritul nostru religios într-un proces de selecție de nivel multiplu. În măsura în care s-a produs și o selecție de grup, ne putem aștepta ca religiile și spiritul religios să fie de tip parohial – concentrate pe întraajutorarea membrilor grupului – chiar și atunci când o religie propovăduiește iubirea și bunăvoința universală. Religiozitatea a evoluat pentru că religiile de succes au făcut grupurile mai eficiente în a „transforma resursele în urmași“, după cum s-a exprimat Lesley Newson (în capitolul 9).

Așadar, religia este potrivită pentru a susține sentimentul de apartenență la grup, tribalitatea și naționalismul. Ca să vă dau un exemplu, religia nu pare a fi *cauza* atentatelor sinucigașe cu bombă. În opinia lui Robert Pape, care a creat o bază de date a fiecărui atac terorist sinucigaș din ultimii o sută de ani, aceste atacuri sinucigașe reprezintă o reacție naționalistă la ocupația militară de către o putere democratică străină din punct de vedere cultural.⁶² Este o reacție la prezența bocancilor și a tancurilor de pe pământ – nu împotriva bombelor care vin de sus. Este o reacție la contaminarea pământului sfânt. (Imaginați-vă un pumn care lovește un stup și rămâne blocat acolo mai mult timp.)

Majoritatea invaziilor militare nu duc la atacuri sinucigașe cu bombă. Trebuie să existe o anumită ideologie care îi motivează pe tineri să devină martiri pentru o cauză nobilă. Ideologia poate fi una seculară (cum a fost cazul grupării marxist-leniniste Tigrii Tamili din Sri Lanka) sau religioasă (ca în cazul musulmanilor șiiți, care au demonstrat că astfel de atacuri sinucigașe funcționează, reușind să-i alunge pe americani din Liban în 1983). Orice lucru ce îi leagă pe oameni într-o matrice morală care-i glorifică pe membrii grupului, *demonizând în același timp*

un alt grup, poate duce la ucideri moraliste, și numeroase religii sunt potrivite în acest scop. Prin urmare, religia este adesea un accesoriu al atrocităților și nu neapărat forța care le declanșează.

Dacă analizați însă îndelungata istorie a umanității și considerați gândirea noastră moralistă drept o deviație miraculoasă a evoluției, care ne îndeamnă să căutăm mereu explicații, atunci veți aprecia oarecum rolul jucat de religie în a ne ajuta să ajungem acolo. Suntem *Homo duplex*; suntem 90% cimpanzei și 10% albine. Religii puternice acționează asupra ambelor laturi ale naturii noastre, suprimând egoismul, sau cel puțin canalizându-l către acțiuni care se dovedesc adesea benefice pentru grup. Zeii ne-au ajutat să creăm matrice morale în care ființele glauconiene sunt puternic motivate să se conformeze. Iar zeii au reprezentat o parte esențială a evoluției instinctului nostru de grup; uneori chiar transcendem interesul personal și-i ajutăm pe alții sau grupul de care aparținem.

Religiile reprezintă exoschelete morale. Dacă trăiți într-o comunitate religioasă, sunteți legați printr-un set de norme, relații și instituții care acționează asupra elefantului, influențându-vă comportamentul. Însă dacă sunteți ateï, trăind într-o comunitate mai degajată, cu o matrice morală mai puțin rigidă, va trebui să vă bazați mai mult pe o busolă internă, înțeleasă de călăreț. Această situație li se poate părea interesantă raționaliștilor, însă este și o cale sigură către anomie – termen folosit de Durkheim pentru a descrie ceea ce se întâmplă într-o societate care nu mai dispune de o ordine morală împărtășită.⁶³ (Cuvântul înseamnă de fapt „lipsa oricăror norme“.) Am evoluat ca să trăim, să tranzacționăm și să ne bazăm pe matrice morale împărtășite. Atunci când societățile pierd controlul asupra indivizilor, permițându-le tuturor să facă absolut orice le place, se va ajunge cel mai adesea la o diminuare a stării de fericire și o creștere a ratei sinuciderilor, după cum a demonstrat și Durkheim acum mai bine de o sută de ani.⁶⁴

Societățile care renunță la exoscheletul religiei ar trebui să se gândească bine la ceea ce li se va întâmpla după mai multe generații. De fapt, nu avem de unde să știm, pentru că primele comunități de atei au apărut în Europa abia acum câteva decenii. Acestea sunt societățile cele mai puțin eficiente în a-și transforma resursele (de care dispun în abundență) în urmași (de care în general duc lipsă).

Definiția moralității (în cele din urmă)

Ați terminat aproape de citit o carte despre moralitate, iar eu încă nu v-am dat o definiție a acesteia. Există un motiv. Definiția pe care urmează să v-o dau n-ar fi avut prea mult sens în capitolul I. Nu s-ar fi mulat pe intuițiile pe care le aveți deja în legătură cu moralitatea, așa că m-am gândit că ar fi mai bine să mai aștept. Acum, după unsprezece capitole în care am testat raționalismul (în Partea I), am lărgit sfera morală (în Partea a II-a) și am afirmat că sentimentul de apartenență la grup a fost un element-cheie care ne-a dus din egocentrism în civilizație (Partea a III-a), cred că suntem pregătiți.

În mod deloc surprinzător, abordarea mea începe cu Durkheim, care a spus: „Este moral, putem spune, tot ceea ce reprezintă o sursă de solidaritate, tot ceea ce îl obligă pe om [...] să-și orienteze activitatea după altceva decât impulsurile sale egoiste.”⁶⁵ Ca sociolog, Durkheim era preocupat de fapte sociale – lucruri care există în afara gândirii individuale – care limitează egoismul uman. Astfel de fapte sociale sunt, de exemplu, religiile, familiile, legile și rețelele împărtășite de semnificații pe care eu le-am definit drept matrice morale. Dar, de vreme ce eu sunt psiholog, insist să includem aici și lucrurile interioare, precum emoțiile morale, avocatul intern (sau secretarul de presă), cele șase fundamente morale, instinctul de roire și toate celelalte mecanisme psihologice evaluate pe care le-am descris în această carte.

Definiția mea pune laolaltă aceste două seturi de piese de puzzle, pentru a defini *sistemele* morale:

Sistemele morale sunt seturi întrepătrunse de valori, virtuți, norme, practici, identități, instituții, tehnologii și mecanisme psihologice evoluat care conlucrează pentru a suprima sau a regla egocentrismul și pentru a facilita funcționarea societăților cooperante.⁶⁶

Voi face doar două precizări în legătură cu această definiție, și apoi o vom folosi în ultimul capitol pentru a analiza câteva dintre cele mai importante ideologii politice din societatea occidentală.

Într-o primă instanță, aceasta este o definiție funcționalistă. Definesc moralitatea în funcție de ce *face*, în loc să specific ce conținuturi pot fi calificate drept morale. Turiel, în schimb, definea moralitatea ca fiind despre „dreptate, drepturi și bunăstare”⁶⁷. Însă putem califica drept parohială orice încercare de a defini moralitatea prin identificarea câtorva lucruri ca fiind cu adevărat morale și respingând restul ca fiind simple „convenții sociale”. E ca o comunitate morală care spune: „Acestea sunt valorile noastre centrale, iar noi definim moralitatea în legătură cu aceste valori; la naiba cu toți ceilalți.” După cum am menționat în capitolele 1 și 7, definiția lui Turiel nici nu se aplică tuturor americanilor; este una pentru – și dată de – occidentalii educați și de orientare politică liberală.

Bineînțeles, este posibil ca o comunitate morală să *fi înțelese* cumva, iar restul lumii să se înșele, ceea ce ne conduce la a doua precizare. Filozofii fac în general distincția între definițiile *descriptive* ale moralității (care pur și simplu descriu ce cred oamenii că este moral) și cele *normative* (care specifică ce anume este cu adevărat corect, indiferent de ce crede altcineva). Până acum în această carte, am fost în totalitate descriptiv. V-am spus că unii (mai ales liberalii laici precum Turiel, Kohlberg și Noii Atei) cred că moralitatea se referă la chestiuni legate de corectitudine și vătămare. Alții (mai ales conservatorii religioși și cei

din alte culturi decât cele WEIRD) cred că sfera morală este mult mai largă și utilizează majoritatea sau toate cele șase fundamente morale pentru a-și construi matricele morale. Acestea sunt afirmații empirice, faptice și ușor de confirmat, pentru care v-am oferit dovezi în capitolele 1, 7 și 8.

Însă filozofii sunt rareori interesați de ceea ce cred oamenii. Domeniul eticii normative se concentrează asupra identificării acțiunilor care sunt *cu adevărat* corecte sau greșite. Cele mai cunoscute sisteme de etică normativă sunt cele ale singurului receptor pe care le-am descris în capitolul 6: utilitarismul (care ne spune să maximizăm bunăstarea generală) și deontologia (care, în accepțiunea sa kantiană, ne spune să punem pe primul loc drepturile și autonomia altora). Atunci când aveți un singur principiu foarte clar, puteți începe să puneți sub lupă culturi diferite. Unele vor obține un punctaj mai mare decât altele, ceea ce înseamnă că sunt superioare din punct de vedere moral.

Definiția pe care eu am dat-o moralității a fost formulată astfel încât să fie una descriptivă, neputând fi considerată drept una normativă. (Ca definiție normativă, ar acorda un punctaj mai mare societăților fasciste și comuniste, precum și cultelor, cu condiția să atingă un nivel ridicat de cooperare prin crearea unei ordini morale împărtășite.) Însă cred că definiția mea funcționează bine dacă este subordonată altor teorii normative, mai ales cele care nu au reușit întotdeauna să identifice grupurile și faptele sociale. De la Jeremy Bentham încoace, utilitariștii s-au concentrat în mod voit pe indivizi. Ei încearcă să crească bunăstarea societății dându-le oamenilor ceea ce-și doresc. Însă o versiune durkheimiană a utilitarismului va recunoaște că bunăstarea oamenilor este condiționată de ordinea socială și de înglobare. Aceasta ar începe de la premisa că ordinea socială este deosebit de importantă și de greu de obținut. Un utilitarist durkheimian ar fi deschis la posibilitatea ca fundamentele care se referă la solidaritate – Loialitatea, Autoritatea și Caracterul sacru – să aibă un rol vital într-o societate reușită.

Nu știu care este cea mai bună teorie etică normativă pe care indivizii ar putea-o aplica în viața lor personală.⁶⁸ Însă, atunci când discutăm despre formularea legilor și implementarea politicilor publice în democrațiile occidentale în care există o oarecare diversitate etnică și morală, cred că nu există vreo alternativă mai atrăgătoare decât utilitarismul.⁶⁹ Cred că Jeremy Bentham avea dreptate spunând că legile și politicile publice ar trebui să aibă ca prim obiectiv asigurarea maximului de bine general.⁷⁰ Aș vrea totuși ca Bentham să-l fi citit pe Durkheim și să fi recunoscut că suntem *Homo duplex* înainte să ne spună nouă sau legiuitorilor noștri cum anume se poate maximiza acel bine general.⁷¹

Pe scurt

Dacă vă gândiți la religii ca la un set de credințe despre puteri supranaturale, nu veți reuși să le înțelegeți. Vi se vor părea niște halucinații prostești, poate chiar ca unii paraziți care ne folosesc creierele pentru propriul beneficiu. Însă, dacă îmbrățișați viziunea lui Durkheim asupra religiei (concentrându-vă pe apartenență) și viziunea lui Darwin asupra moralității (ce presupune selecția de nivel multiplu), veți avea acces la o altă perspectivă. Recunoașteți că practicile religioase i-au unit pe strămoșii noștri în grupuri vreme de zeci de mii de ani. Acea unificare implica și un oarecare grad de orbire – odată ce o persoană, o carte sau un principiu este declarat sacru, adoratorii nu-l mai pot pune la îndoială sau analiza cu luciditate.

Capacitatea noastră de a crede în puteri supranaturale poate să fi început ca un produs secundar accidental al unui dispozitiv hipersenzitiv de detectare a agenților, însă, odată ce primii oameni au început să creadă în astfel de puteri, grupurile care le-au folosit pentru a forma comunități morale au fost și cele care au rezistat și au prosperat. Asemenea comunităților religioase

din secolul al XIX-lea, ei au folosit zeitățile pentru a-i face pe membri să se sacrifice și să-și declare credința. Precum subiecții din studiile legate de necinste sau încredere, zeii i-au ajutat să înăbușe tendințele de a înșela și să încurajeze onestitatea. Doar grupurile care obțin angajamentul membrilor și reușesc să rezolve problema paraziților pot să prospere cu adevărat.

Iată de ce s-au dezvoltat atât de repede civilizațiile umane după cultivarea primelor plante și domesticirea animalelor. Religiiile și mințile moraliste au evoluat împreună, cultural și genetic, timp de zeci de mii de ani înainte de Holocen, iar ambele evoluții s-au accelerat atunci când agricultura a adus noi încercări și oportunități. Doar grupurile ale căror divinități promovau cooperarea și ale căror spirite individuale acceptau acele divinități au reușit să treacă peste aceste încercări și să se bucure de beneficii.

Noi, oamenii, avem o capacitate extraordinară de a ne ocupa de lucruri care depășesc sfera noastră individuală, de a gravita în jurul lor alături de alți oameni și de a ne uni în tot acest timp în echipe care urmăresc scopuri mai înalte. Tocmai asta face religia. Și, cu câteva modificări, cam tot asta face și politica. În cel din urmă capitol vom arunca o ultimă privire asupra psihologiei politice. Vom încerca să aflăm de ce aleg oamenii să se alăture unei grupări politice sau alteia. Și vom analiza mai ales felul în care apartenența la o echipă îi face pe oameni orbi la motivele și moralitatea adversarilor lor – și la înțelepciunea care există în diversele ideologii politice.

Oare nu am putea să ne contrazicem într-un mod mai constructiv?

„Politica nu-i un mizilic“, a spus un umorist din Chicago în 1895¹; nu e o joacă de copii. De atunci, această expresie a fost folosită pentru a justifica învâlmășeala și murdăria din politica Statelor Unite. Rașionaliștii pot visa la un stat utopic, în care politica este concepută de o comisie de experți obiectivi, însă, în lumea reală, se pare că nu există nici o alternativă la acest proces politic în care partidele concurează pentru a-și atrage voturi și bani. Competiția aceasta implică întotdeauna viclenie și demagogie, politicienii jucându-se cu adevărul și folosindu-și secretarul de presă intern pentru a se prezenta pe sine în cea mai bună lumină și pe adversari drept nebuni care duc țara la sapă de lemn.

Cu toate acestea, chiar trebuie să fie *atât* de meschină? Mulți americani au observat că lucrurile se înrăutățesc. Țara a ajuns acum atât de polarizată și de înverșunată, încât abia mai poate funcționa. Și au dreptate. Până acum câțiva ani, existau unii specialiști în științe politice care susțineau că așa-numitul război cultural nu depășea granițele capitalei și că americanii nu deveniseră de fapt mai polarizați în atitudinea lor față de majoritatea chestiunilor politice.² Însă, în ultimii doisprezece ani, americanii au ajuns tot mai divizați. Se înregistrează un număr tot mai mic de oameni care se descriu drept moderați sau de centru (de la 40% în 2000, la 36% în 2011), o creștere în numărul conservatorilor (de la 38% la 41%) și o creștere a numărului liberalilor (de la 19% la 21%).³



Figura 12.1. *Politețea în prezent.* („Nu vă mai certați! Partizanatul ne dăunează!”; Conservatori–Liberali – Lipsă de unitate: Ne pierdem avantajul competitiv!) Aceste postere au fost create de Jeff Gates, artist grafician pentru Partidul Ceaiului de Mușețel (Chamomile Tea Party), inspirat de posterele americane din epoca celui de-al Doilea Război Mondial. (Vezi www.chamomileteaparty.com. Folosit cu permisiunea autorilor.)

Însă această ușoară împrăștiere a electoratului nu reprezintă nimic în comparație cu ceea ce s-a întâmplat la Washington, în mass-media și în lumea politică în general. Lucrurile s-au schimbat în anii '90, în Congres apărând reguli și comportamente noi.⁴ Prieteniiile și contactele sociale dincolo de granițele partidelor erau descurajate. Odată cu slăbirea legăturilor dintre oameni, a fost mai ușor ca membrii celui alt partid să fie considerați dușmani permanenți, și nu colegi sau membri ai aceleiași clase de elită. Candidații au început să cheltuie tot mai mulți bani și timp pe spionarea opoziției, activitate care implica membri ai staffului sau consultanți plătiți care adunau (uneori în mod ilegal) informații compromițătoare despre oponenți, pe care le furnizau mai apoi jurnaliștilor. După cum afirma nu demult un membru mai vârstnic al Congresului: „Acesta nu

mai este un corp colegial, aduce mai degrabă a comportament de gangsteri. Membrii Congresului se întrunesc într-o atmosferă plină de ură.”⁵

Această trecere către o mentalitate mai tribală și mai moralistă era destul de rea în anii '90, o perioadă de liniște, prosperitate și bugete echilibrate. Însă astăzi, când situația politică și cea fiscală sunt cu atât mai delicate, mulți americani simt că se află pe un vas care se scufundă, iar membrii echipajului sunt prea învrăjbiți ca să se mai preocupe de astuparea spărturilor.

În vara anului 2011, miza a crescut. Imposibilitatea celor două partide de a conveni asupra unei legi pentru a ridica plafonul datoriei Statelor Unite și a ajunge la un „târg generos” pentru a reduce deficitul pe termen lung a dus la scăderea ratingului de credit al țării. Această scădere a antrenat căderea piețelor de capital la nivel global și a crescut probabilitatea unei duble recesiuni în țară – ceea ce ar însemna o pierdere colosală pentru țările în curs de dezvoltare care exportă în Statele Unite. Fanatismul politic american reprezintă acum o amenințare internațională.

Ce se întâmplă aici de fapt? În capitolul 8 am descris războiul cultural american ca pe o bătălie între o moralitate bazată pe trei fundamente și una bazată pe șase. Însă ce-i face pe oameni să adopte unul din aceste două tipuri de moralități? Psihologii au descoperit multe dintre cauzele care stau la baza fanatismului politic. Moralitatea unește și orbește, iar pentru a înțelege mizeria în care ne aflăm trebuie să înțelegem de ce se alătură unii taberei liberale, alții conservatorilor, iar alții altor tabere sau nici uneia.

O observație privind diversitatea politică

Mă voi concentra, în cele ce urmează, pe ceea ce se știe despre psihologia liberalilor și cea a conservatorilor – punctele extreme ale unei scări unidimensionale. Multe persoane resping

încercările de a reduce ideologia la o singură dimensiune. Într-adevăr, unul dintre punctele forte ale Teoriei Fundamentelor Morale este acela că oferă șase dimensiuni, permițând milioane de posibile combinații. Oamenii nu sunt doar de două feluri. Din nefericire, o mare parte a cercetărilor privind psihologia politică americană a recurs la dimensiunea stânga—dreapta, astfel că în multe situații cam la asta ne putem limita. Însă trebuie să subliniez că și această abordare unidimensională este destul de utilă. Majoritatea oamenilor din Statele Unite și din Europa se pot plasa undeva pe această scară (chiar dacă mulți dintre ei se află oarecum la mijloc).⁶ Iar aceasta este axa principală a războiului cultural american și a votului parlamentar⁷, astfel încât, chiar dacă relativ puțini alegători se potrivesc perfect cu tipurile extreme pe care urmează să le descriu, înțelegerea psihologiei liberalismului și a conservatorismului este vitală pentru a înțelege problema care amenință întreaga lume.

De la gene la matrice morale

Iată o definiție simplă a ideologiei: „Un set de convingeri privind ordinea corectă în societate și modul în care poate fi atinsă.”⁸ Și iată cea mai simplă dintre întrebările ideologice: Păstrăm ordinea actuală, sau o schimbăm? La Adunarea Națională din Franța în 1789, delegații care doreau păstrarea stării de fapt s-au așezat în dreapta camerei, în timp ce militanții pentru schimbare s-au așezat în stânga. Noțiunile de *dreapta* și *stânga* au reprezentat de atunci conservatorismul și liberalismul.

Teoreticienii politici de la Marx încoace au presupus cel mai adesea că oamenii își aleg ideologiile pentru a-și promova propriile interese. Cei bogați și puternici doresc să păstreze și să mențină, iar țăranii și muncitorii vor să schimbe lucrurile (sau, cel puțin, ar vrea, dacă conștiința lor ar putea fi ridicată și și-ar identifica în mod corect interesele, spuneau marxiștii). Însă, chiar

dacă clasa socială a fost odată un bun indiciu al ideologiei, în vremurile de azi această legătură s-a estompat, bogații alegând ambele direcții (industriașii fiind mai ales de dreapta, iar miliardarii IT mai ales de stânga), și săracii la fel (cei din zonele rurale aleg în mare parte dreapta, iar cei din mediul urban optează pentru stânga). Și, atunci când specialiștii în științe politice au cercetat problema mai îndeaproape, au descoperit că interesul personal este un indiciu foarte vag în prezicerea înclinațiilor politice.⁹

Astfel că majoritatea teoreticienilor din ultima parte a secolului XX au adoptat mai ales ideea de *tabula rasa*, conform căreia oamenii absorb ideologia părinților sau a programelor TV pe care le vizionează.¹⁰ Unii specialiști în științe politice au afirmat chiar că majoritatea indivizilor sunt atât de dezorientați în ceea ce privește chestiunile politice, încât nu adoptă nici un fel de ideologie.¹¹

Au apărut apoi cercetările efectuate asupra gemenilor. În anii '80, când cercetătorii au început să analizeze o serie de date extinse care le-au permis să compare gemenii identici, sau mono-zigoți (care împărtășesc *toate* genele, și, de obicei, același mediu prenatal și postnatal), cu gemenii fraternali de același sex, sau dizigoți (care împart doar *jumătate* din gene, pe lângă mediul prenatal și cel postnatal), au constatat că gemenii identici semănau mai mult în majoritatea privințelor.¹² În plus, gemenii identici crescuți în familii separate (prin adopție) ajung de obicei să fie foarte asemănători, în timp ce copiii neînruțiți crescuți împreună (prin adopție) rareori ajung să semene unul cu celălalt sau cu părinții adoptivi, fiind mult mai similari cu părinții lor genetici. Genele influențează cumva aproape fiecare aspect al personalității noastre.¹³

Și nu ne referim aici doar la coeficientul de inteligență, la boli mintale sau simple trăsături de caracter, precum timiditatea, ci la măsura în care ne plac jazzul, mâncarea picantă și

arta abstractă, la probabilitatea de a divorța sau de a muri într-un accident de mașină, la gradul de religiozitate și orientarea politică la maturitate. Fie că ajungeți să vă situați de o parte sau de cealaltă a spectrului politic, această orientare pare să fie la fel de ereditară ca majoritatea celorlalte trăsături: genetica justifică aproape o treime și jumătate din variabilitatea atitudinilor politice dintre oameni.¹⁴ Copilăria petrecută într-o familie liberală sau conservatoare este cu mult mai puțin reprezentativă.

Dar cum se poate acest lucru? Cum poate exista o bază genetică a atitudinilor legate de energia nucleară, de impozitarea progresivă și de ajutorul extern când aceste probleme au apărut abia în ultimii o sută sau două sute de ani? Și cum poate exista o bază genetică a ideologiei când oamenii își schimbă uneori atitudinile politice de-a lungul vieții?

Pentru a răspunde la aceste întrebări, este util să ne întoarcem la definiția caracterului *înnăscut* pe care am dat-o în capitolul 7. Înnăscut nu înseamnă nemaleabil, ci constituit înaintea experienței. Genele influențează formarea creierului în uter, însă aceasta este doar prima variantă, ca să spunem așa. Această primă variantă este apoi revizuită prin experiențele din copilărie. Pentru a înțelege originile ideologiei, va trebui să adoptăm o perspectivă a dezvoltării, începând cu genele și terminând cu adultul care votează pentru un anumit candidat sau care luptă pentru o anumită cauză politică. Acest proces constă în trei mari etape.

ETAPA I: GENELE FORMEAZĂ CREIERUL

După analiza ADN-ului a 13 000 de australieni, cercetătorii au descoperit recent mai multe gene care diferă între liberali și conservatori.¹⁵ Majoritatea acestor gene sunt legate de funcționarea neurotransmițătorilor, îndeosebi glutamatul și serotonina, ambii implicați în reacția creierului la amenințări și temeri. Această descoperire se potrivește cu numeroasele studii conform

căroră conservatorii reacționează mai puternic decât liberalii la semnele care prevestesc un pericol, inclusiv la amenințarea germenilor și a contaminării, și chiar la pericole mai ușoare, precum explozia bruscă a zgomotului alb.¹⁶ Alte studii s-au concentrat pe genele legate de receptorii neurotransmițătorului dopamină, care a fost adesea asociat cu spiritul de aventură și deschiderea către noi experiențe, caracteristici care sunt printre cele mai cunoscute semne ale liberalismului.¹⁷ După cum spunea și renașcentistul Michel de Montaigne: „...nimic alt nu văd decât în visare și dorință, care să-mi dea stare: felurimea singură mă răsplătește.”¹⁸

Chiar dacă efectele unei singure gene sunt infime, aceste descoperiri sunt importante, deoarece ilustrează un *fel* de cale de la gene la politică: genele (împreună) dau unora o minte care este mai mult (sau mai puțin) sensibilă la amenințări și care produce mai puțină (sau mai multă) plăcere când se confruntă cu noutatea, cu schimbarea și cu experiențele neașteptate.¹⁹ Aceștia sunt cei doi factori majori ai personalității care au fost adesea identificați în diferențele dintre liberali și conservatori. O analiză majoră publicată de John Jost, specialist în psihologie politică, a identificat alte câteva trăsături, însă majoritatea sunt legate conceptual de reacția la pericole (de exemplu, conservatorii reacționează mai puternic la lucrurile ce semnalează moartea) sau de deschiderea față de noutate (de exemplu, liberalii manifestă mai puțin nevoia de ordine, structură sau ducere la bun sfârșit a unei acțiuni).²⁰

ETAPA 2: TRĂSĂTURILE ÎI GHIDEAZĂ PE COPII PE CĂI DIFERITE

De unde vin personalitățile noastre? Pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să facem diferența între trei niveluri diferite de personalitate, conform unei teorii pertinente a psihologului Dan McAdams.²¹ Nivelul inferior al personalității

noastre, numit de el „trăsături dispoziționale“, sunt acele dimensiuni generale ale personalității care se manifestă în diverse situații și sunt destul de consecvente din copilărie și până la bătrânețe. Printre acestea se numără sensibilitatea la pericole, spiritul de aventură, caracterul extrovertit și conștiinciozitatea. Aceste trăsături nu sunt module mentale pe care unii le au și altora le lipsesc, ci sunt mai degrabă niște ajustări ale busolelor cerebrale pe care le avem cu toții.

Să ne imaginăm o pereche de gemeni fraternali, un frate și o soră, crescuți împreună în aceeași familie. În cele nouă luni petrecute împreună în uterul mamei, genele fratelui au fost ocupate cu construcția unui creier care e mai sensibil decât altele la amenințări și puțin sub medie în ceea ce privește tendința de a simți plăcere în prezența experiențelor cu totul noi. Genele surorii au fost ocupate să construiască un creier setat exact invers.

Cei doi frați cresc în aceeași casă și merg la aceeași școală, însă își construiesc treptat lumi diferite. Chiar și la grădiniță, comportamentul lor îi face pe cei mari să-i trateze în mod diferit. Un studiu a descoperit că femeile care se descriu ca fiind liberale la maturitate au fost caracterizate de educatoarele lor ca având trăsături ce denotă insensibilitatea la amenințări și interesul pentru noutate.²² Viitorii liberali au fost, de asemenea, descriși ca fiind mai curioși, mai vorbăreți și mai siguri pe ei, dar, în același timp, mai categorici și mai agresivi, mai puțin ascultători și mai dezordonați. Astfel, dacă ne uităm la acești gemeni fraternali în primii ani de școală, vom observa că profesorii au reacții diferite față de fiecare. Unii pot fi încantați de creativitatea și spiritul rebel al fetei, pe când alții ar categorisi-o drept alintată și obraznică, laudându-i în schimb fratele și considerându-l un elev model.

Însă, trăsăturile dispoziționale reprezintă doar nivelul inferior dintre cele trei, spune McAdams. Cel de-al doilea nivel constă în „adaptările noastre caracteristice“. Acestea sunt trăsăturile

care apar pe măsură ce ne maturizăm. Ele sunt numite astfel pentru că oamenii le dezvoltă ca reacție la schimbările specifice de mediu și la problemele pe care se întâmplă să le înfrunte. De exemplu, să urmărim evoluția gemenilor noștri în adolescență și să presupunem că ajung la o școală destul de strictă și bine organizată. Fratele se adaptează foarte bine, însă sora ajunge să fie într-un conflict constant cu profesorii. Devine astfel ostilă și antisocială. Acestea fac acum parte din personalitatea sa – adaptările sale caracteristice –, însă ele nu s-ar fi dezvoltat dacă ar fi ajuns la o școală mai deschisă la nou și cu o structură mai degajată.

În momentul în care ajung la liceu și încep să fie interesați de politică, cei doi frați aleg deja activități diferite (sora se alătură echipei de dezbateri mai ales pentru că va avea ocazia să călătorească; fratele se implică mai mult în activitățile de la biserică de care aparține familia) și își fac prieteni diferiți (fata se alătură „goticilor”*, iar băiatul, atletilor aroganți). Sora alege să meargă la colegiu în New York, unde își ia licența în studii latino-americane și își descoperă vocația de apărător al copiilor imigranților ilegali. De vreme ce în cercul său social se află doar liberali, ea va fi prinsă într-o matrice morală bazată mai ales pe fundamentul Grijă/vătămare. În 2008, este profund mișcată de grija față de săraci și de promisiunea schimbării exprimată de Barack Obama.

Fratele, în schimb, nu este deloc interesat să se mute într-un oraș îndepărtat, murdar și amenințător. Alege să rămână aproape de familie și de prieteni, urmând cursurile filialei locale a universității statului respectiv. Obține o diplomă de licență în afaceri și apoi lucrează la banca locală, urcând treptat pe scara ierarhică. Devine membru de bază al bisericii și al comunității, genul de persoană pe care Putnam și Campbell o laudau pentru faptul că generează cantități masive de capital social.²³ Matricele morale care îl învăluie se bazează pe toate cele șase fundamente.

* *Goths, jocks* – două dintre stereotipurile liceenilor americani (*n.ed.*).

La biserică se mai vorbește uneori despre ajutarea victimelor opresiunii, însă cele mai frecvente teme morale din viața sa sunt responsabilitatea personală (bazată pe fundamentul Corectitudine – a nu fi un parazit sau o povară pentru ceilalți) și loialitatea față de numeroasele grupuri și echipe de care aparține. Este mișcat de sloganul de campanie al lui John McCain, „Țara înainte de toate“.

Nu trebuia neapărat ca lucrurile să ia această turnură. În ziua în care s-au născut, sora nu era predestinată să voteze pentru Obama, iar fratele nu ar fi devenit garantat republican. Însă seturile lor diferite de gene le-au creat o primă versiune mentală diferită, pe care i-a purtat pe căi diferite, prin experiențe de viață diferite și în subculturi morale diferite. La maturitate, au devenit doi oameni total diferiți, care sunt de acord doar într-o singură privință, și anume că nu trebuie să vorbească despre politică atunci când sora vine acasă de sărbători.

ETAPA 3: OAMENII CONSTRUIESC POVESTIRI DE VIAȚĂ

Mintea umană procesează mai degrabă povestirile și nu logica. Tuturor le plac povestirile bune și fiecare cultură își alină copiii cu basme.

Printre cele mai importante povestiri pe care le știm sunt cele despre propria experiență, iar aceste „povestiri de viață“ reprezintă cel de-al treilea nivel al personalității despre care vorbea McAdams. Cea mai mare contribuție a acestuia în domeniul psihologiei a fost accentul pus pe faptul că psihologii corelează datele cantitative (despre cele două niveluri inferioare, pe care le accesăm cu chestionare și măsurători ale timpilor de reacție) cu o înțelegere mai calitativă a povestirilor create de oameni pentru a-și înțelege propria existență. Aceste narațiuni nu sunt neapărat povestiri *adevărate* – ele sunt reconstituiri simplificate și selective ale trecutului, corelate adesea cu o imagine idealizată a viitorului. Însă, deși povestirile de viață sunt într-o anumită

măsură generate *post hoc*, acestea ne influențează totuși comportamentul, relațiile și sănătatea mintală.²⁴

Povestirile de viață sunt pline de moralitate. Într-unul dintre studiile sale, McAdams a folosit Teoria Fundamentelor Morale pentru a analiza povestirile adunate de la creștini liberali și conservatori. A găsit în acestea aceleași tipare pe care le descoperisem împreună cu colegii mei prin chestionarele de pe www.YourMorals.org:

Atunci când li s-a spus să-și justifice fundamentul propriei credințe religioase și morale, conservatorii au subliniat sentimentele profunde de respect pentru autoritate, apartenență la grup și puritatea ființei, în timp ce liberalii și-au scos în evidență sentimentele profunde legate de suferința umană și corectitudinea socială.²⁵

Povestirile de viață oferă o punte de legătură între personalitatea adolescentină aflată în dezvoltare și identitatea politică la maturitate. Iată, de exemplu, cum își descrie Keith Richards un moment crucial din viață în biografia sa recent apărută. Richards, celebrul amator de senzații tari și nonconformistul chitarist al trupei Rolling Stones, a fost odată un membru cu minte al corului școlii. Corul câștiga concursurile cu alte școli, astfel că dirijorul îi învoia pe Richards și pe prietenii săi de la multe ore pentru a putea călători și participa la alte asemenea evenimente de o și mai mare anvergură. Însă, atunci când băieții au ajuns la pubertate și li s-au schimbat vocile, dirijorul i-a dat afară. Au fost apoi anunțați că vor trebui să repete un an întreg de școală pentru a recupera orele pierdute, iar dirijorul nu a ridicat nici un deget ca să-i ajute.

„A fost un șut în stomac“, spune Richards. L-a transformat într-un mod care a avut evidente urmări asupra înclinațiilor sale politice.

În momentul când s-a întâmplat asta, Spike, Terry și cu mine am devenit teroriști. Eram atât de furios și aveam o dorință atât de arzătoare de răzbunare. Aveam atunci motive să distrug țara asta și tot

ce reprezenta ea. Mi-am petrecut următorii trei ani încercând s-o subminez. Dacă vrei să creezi un rebel, așa o faci. [...] Încă nu mi-a trecut furia. Atunci am început să privesc lumea altfel, în nici un caz la fel ca ei. Atunci mi-am dat seama că există bătauși mai mari decât cei de la școală. Ăștia sunt ei, autoritățile. Și astfel s-a aprins un fitil cu ardere lentă.²⁶

Poate că Richards a avut o personalitate predispusă să devină liberală, însă înclinațiile sale politice nu erau predestinate. Dacă profesorii săi l-ar fi tratat altfel – sau dacă ar fi interpretat el evenimentele altfel atunci când și-a conceput primele schițe ale povestirii – ar fi ajuns într-o slujbă obișnuită, înconjurat de colegi conservatori și împărțându-le matricea morală. Însă, odată ce Richards a ajuns să se vadă ca un cruciat care luptă împotriva autorităților, n-avea cum să mai voteze vreodată pentru Partidul Conservator britanic. Propria sa poveste de viață se potrivea prea bine cu cele pe care le împărtășesc într-un fel sau altul toți membrii partidelor de stânga.

Metanarațiunile liberalismului și ale conservatorismului

Sociologul Christian Smith scrie în cartea sa *Moral, Believing Animals* (*Animale morale și credincioase*) despre matricele morale în care se desfășoară viețile oamenilor.²⁷ Autorul este de acord cu Durkheim, care spune că orice ordine socială are în centrul ei ceva sacru, demonstrând apoi felul în care narațiunile, mai ales cele „hegemonice“ (*grand narratives*), identifică și întăresc nucleul sacru al fiecărei matrice. Smith se pricepe de minune să extragă aceste metanarațiuni și să le condenseze într-un singur paragraf. Fiecare narațiune, spune el, are un început („odată ca niciodată“), un mijloc (în care apare o amenințare sau o problemă) și o încheiere (în care se ajunge la o hotărâre). Fiecare povestire este în așa fel concepută încât să-i orienteze moral pe

ascultători – să le atragă atenția asupra unui set de virtuți și de vicii, sau forțe ale binelui și ale răului – și să dea lecții de viață în legătură cu ce ar trebui să se facă de-acum înainte pentru a proteja, reface sau ajunge la nucleul sacru al viziunii.

O astfel de narațiune, pe care Smith o numește „narațiunea progresului liberal“, condensează o mare parte a matricei morale împărțite de mediul academic american de stânga. Și sună cam așa:

Odată ca niciodată, marea majoritate a oamenilor sufereau în societăți și instituții sociale care erau nedrepte, nocive, represive și opresive. Aceste societăți tradiționale erau reprobabile, din cauza profundeilor lor inegalități, exploatare și tradiționalism irațional. [...] Însă nobilele aspirații ale oamenilor către autonomie, egalitate și prosperitate s-au opus cu dârzenie forțelor sărăciei și oprimării și au reușit în cele din urmă să întemeieze societăți moderne, liberale, democratice, capitaliste și prospere. Deși condițiile sociale moderne au puterea de a maximiza libertatea individuală și fericirea tuturor, mai este nevoie de muncă pentru a demonta puternicele vestigii ale inegalității, exploatare și represiunii. Această luptă pentru o societate bună, în care oamenii sunt egali și liberi să-și urmeze propriile idealuri de fericire, este singura misiune pentru îndeplinirea căreia merită să ne dedicăm viața.²⁸

Se poate ca această narațiune să nu se potrivească perfect cu matricele morale ale stângii din țările europene (unde, de exemplu, capitalismul este privit cu mai multă neîncredere). Cu toate acestea, ideea generală ar trebui să fie recunoscută de liberalii de pretutindeni. Este o narațiune eroică de eliberare. Autoritatea, ierarhia, puterea și tradiția sunt lanțurile care trebuie distruse pentru a elibera „nobilele aspirații“ ale victimelor.

Smith a scris această narațiune înainte ca Teoria Fundamentelor Morale să fie formulată, însă este evident că ea își trage forța morală mai ales din fundamentul Grijă/vătămare (grija pentru suferința victimelor) și din fundamentul Libertate/opri-mare (elogierea libertății ca eliberare de *sub* opresiune, precum și libertatea *de a* urmări propriul ideal de fericire). În această

narațiune, Corectitudinea este reprezentată de egalitatea politică (care face parte din opoziția față de opresiune), și există aluzii indirecte la Corectitudine înțeleasă ca proporționalitate.²⁹ Autoritatea este menționată doar ca o forță a răului, iar Loialitatea sau Caracterul sacru nu sunt menționate deloc.

Comparați această narațiune cu cea a conservatorismului modern. Drew Westen, specialist în psihologia clinică, este un alt maestru al analizei narative și, în cartea sa *The Political Brain (Creierul politic)*, el extrage firul narativ implicit, și uneori explicit, din cele mai cunoscute discursuri ale lui Ronald Reagan.

Reagan l-a apărut pe democratul Jimmy Carter în 1980, când americanii erau ținuți ostatici în Iran, rata inflației depășea 10% iar orașele, industriile și încrederea în sine a americanilor scăzuseră simțitor. Narațiunea lui Reagan sună cam așa:

Odată ca niciodată, America era un far călăuzitor. Apoi au venit liberalii și au pus bazele unei gigantice birocrății federale care a încătușat mâna invizibilă a pieței libere. Ei au subminat valorile noastre tradiționale și s-au ridicat de fiecare dată împotriva lui Dumnezeu și a credinței. [...] În loc să promoveze munca pentru traiul de zi cu zi, ei au luat în mod ilegal banii americanilor truditori și i-au dat drogaților care conduc Cadillacuri și leneșilor care trăiesc din ajutoare sociale. În loc să-i pedepsească pe infractori, ei au încercat să-i „înțeleagă“. În loc să apere victimele acestora, ei s-au gândit la drepturile infractorilor. [...] În loc să împărtășească valorile tradiționale americane precum familia, fidelitatea și răspunderea personală, ei au promovat promiscuitatea, relațiile sexuale premaritale și stilul de viață homosexual [...] și au încurajat ideile feministe care subminează rolurile familiale tradiționale. [...] În loc să se arate puternici în fața celor ce fac rău în lumea-ntreagă, ei au tăiat bugetul armatei, i-au sfidat pe cei în uniformă, au dat foc steagului și au ales negocierile și multilateralitatea. [...] Apoi americanii s-au hotărât să-și ia țara înapoi din mâinile celor care au căutat s-o submineze.³⁰

Această narațiune ar trebui să fie editată pentru a putea fi folosită în alte țări sau în alte perioade, în care ceea ce se dorește a fi „conservat“ diferă de situația americanilor. Cu toate acestea,

ideea generală și moralitatea povestirii ar trebui să fie recunoscute de conservatorii de pretutindeni. Și aceasta este o narațiune eroică, însă este un eroism al *apărării*. Nu prea merge să fie ecranizat în vreo peliculă de succes. Față de imaginea impresionantă a mulțimilor care iau cu asalt Bastilia și eliberează prizonierii, această narațiune aduce mai degrabă cu cea a unei familii care își eliberează casa de termite și îi repară apoi grinzile.

Povestirea lui Reagan este, de asemenea, vizibil conservatoare, prin faptul că forța sa morală se bazează pe cel puțin cinci dintre cele șase fundamente morale. Există doar o aluzie la Grijă (pentru victimele infractorilor), însă sunt referințe clare la Libertate (libertatea *de* constrângerile guvernamentale), Corectitudine (ca proporționalitate: banii luați de la cei care muncesc și dați lenșilor care trăiesc din mila statului), Loialitate (soldații și steagul), Autoritate (subminarea familiei și a tradițiilor) și Caracter sacru (înlocuirea lui Dumnezeu cu promovarea promiscuității).

Cele două narațiuni sunt cât se poate de contrastante. Oare partizanii pot măcar să *înțeleagă* povestea spusă de oponenți? Obstacolele care stau în calea empatiei nu sunt simetrice. Dacă stânga își construiește matricele morale pe un număr mai mic de fundamente, atunci nu există vreunul folosit de stânga care să nu se regăsească și la cei de dreapta. Deși conservatorii au un nivel al empatiei puțin mai scăzut³¹ și pot fi astfel mai puțin mișcați de o povestire despre suferință și opresiune, ei pot totuși să recunoască faptul că a fi încătușat este cât se poate de neplăcut. Și, chiar dacă mulți conservatori se opun unora dintre marile eliberări ale secolului XX – cea a femeilor, a muncitorilor din ateliere, a negrilor și a homosexualilor –, ei se bucură totuși de altele, precum eliberarea Europei de Est de sub opresiunea comunistă.

Însă liberalii întâmpină mai multe obstacole atunci când încearcă să înțeleagă povestirea lui Reagan. Atunci când vorbesc publicului liberal despre cele trei fundamente „de legătură” – Loialitatea, Autoritatea și Caracterul sacru – văd că mulți nu

rezonează cu aceste valori, ci le resping în mod activ ca fiind imorale. Loialitatea față de grup micșorează cercul moral, spun ei, fiind cauza rasismului și a excluderii. Autoritatea înseamnă opresiune. Caracterul sacru reprezintă o aiureală religioasă al cărei unic scop este acela de a înăbuși sexualitatea feminină și de a justifica homofobia.

Într-un studiu pe care l-am efectuat împreună cu Jesse Graham și Brian Nosek, am testat cât de bine se înțeleg liberalii și conservatorii unii pe alții. Am rugat un număr de peste două mii de vizitatori americani ai paginii noastre să completeze Chestionarul Fundamentelor Morale. În o treime din cazuri li s-a spus să le completeze normal, răspunzând în nume propriu. Într-o altă treime li s-a spus să-l completeze după cum cred ei că ar răspunde un „liberal tipic”. Și, într-o treime li s-a spus să-l completeze după cum cred ei că ar răspunde un „conservator tipic”. Prin această tehnică, am reușit să analizăm stereotipurile pe care fiecare parte le are despre cealaltă. Mai mult, am reușit să vedem câtă dreptate aveau, comparând părerea oamenilor despre partizanii „tipici” cu răspunsurile date de adevărați adepți ai stângii și ai dreptei.³² Cine s-a priceput mai bine să se dea drept celălalt?

Rezultatele au fost cât se poate de clare și de solide. Moderații și conservatorii au făcut cele mai corecte previziuni, fie că s-au dat drept liberali sau conservatori. Liberalii au fost cel mai departe de adevăr, mai ales cei care se descriau a fi „foarte liberali”. Cele mai mari erori din întregul studiu au apărut atunci când liberalii au răspuns la întrebările legate de Grijă și de Corectitudine pretinzând că sunt conservatori. Puși în fața unor întrebări precum „Unul dintre cele mai îngrozitoare lucruri pe care le-ar putea face un om ar fi să lovească un animal fără apărare” sau „Dreptatea este unul dintre cele mai importante elemente într-o societate”, liberalii au presupus că cei de dreapta nu ar fi de acord. Dacă ai o matrice morală bazată mai ales pe

intuiții privind Grijă și Corectitudinea (ca egalitate) și ascuți discursul lui Reagan, ce altceva ai putea crede? Reagan pare complet dezinteresat de binele drogaților, al săracilor și al homosexualilor, fiind mai ales interesat de războaie și de a le spune oamenilor cum să-și organizeze viața intimă.

Dacă nu vedem că Reagan promovează valori pozitive legate de Loialitate, Autoritate și Caracter sacru, ajungem iremediabil la concluzia că republicanii nu văd nimic pozitiv în Grijă și Corectitudine. Am putea ajunge chiar la părerea lui Michael Feingold, critic de teatru pentru ziarul liberal *Village Voice*, care a scris:

Republicanii nu cred în imaginație, poate pentru că atât de puțini dintre ei au așa ceva, dar mai ales pentru că îi împiedică să-și ducă la bun sfârșit țelurile asumate, acelea de a distruge rasa umană și planeta. Ființele umane care au imaginație văd semnele unui dezastru pe cale să se producă; republicanii, al căror scop în viață este să profite de pe urma dezastrelor și cărora nu le pasă nici cât negru sub unghie de oameni, fie nu pot, fie nu vor. Tocmai de aceea, eu cred că ar trebui să fie exterminați înainte să mai provoace și alte suferințe.³³

Una dintre marile ironii ale acestui citat este că demonstrează incapacitatea unui critic de teatru – care trăiește de pe urma abilității sale de a explora lumi fantastice și imaginare – de a-și imagina că republicanii acționează conform unei matrice morale care diferă de a sa. Moralitatea unește și orbește.

Punctul mort al stângii: capitalul moral

Povestirea propriei mele vieți intelectuale a avut două puncte-cheie. În capitolul 5 l-am menționat pe primul, din India, când mintea mea s-a deschis, acceptând existența unor moralități mai vaste, descrise de Richard Shweder (care vorbea despre etica divinității și cea a comunității). Însă, de la acel moment-cheie din 1993 și până la alegerea lui Barack Obama

din 2008, am fost adept al liberalismului. Doream ca echipa mea (democrații) să învingă cealaltă echipă (republicanii). De fapt, am început să studiez politica tocmai pentru că eram atât de frustrat de ineficienta campanie pentru președinție a lui John Kerry. Eram convins că liberalii americani pur și simplu nu *înțelegeau* moralitatea și motivele concetățenilor lor conservatori și doream să-mi folosesc cercetările în domeniul psihologiei morale pentru a-i ajuta pe liberali să câștige.

Pentru a aprofunda psihologia politică, am început să predau un seminar despre acest subiect studenților masteranzi în primăvara anului 2005. Având în minte noul curs, eram mereu în căutarea unor cărți bune scrise pe această temă. Astfel că, în timp ce-mi vizitam niște prieteni din New York la o lună după înfrângerea lui Kerry, m-am dus la un anticariat să arunc o privire în sectorul de științe politice. Scanând rafturile, mi-a sărit în ochi o carte – o carte groasă, maro, cu un singur cuvânt scris pe cotor: *Conservatism*. Era un volum de scrieri editat de istoricul Jerry Muller. Am început să citesc introducerea lui Muller stând încă lângă raft, dar pe la a treia pagină a trebuit să mă așez pe jos. Abia după câțiva ani mi-am dat seama că eseul lui Muller a reprezentat cel de-al doilea moment-cheie.

Muller a început prin a diferenția conservatorismul de ortodoxie. Potrivit acesteia din urmă, există „o ordine morală transcendentă, cu care ar trebui să armonizăm organizarea societății”³⁴. Creștinii care privesc Biblia ca pe un ghid legiuitor, ca și musulmanii care doresc să trăiască după Șaria, sunt exemple de ortodoxie. Ei vor ca societatea să se conformeze unei ordini morale dictate din exterior, astfel că ei predică schimbarea, uneori schimbarea radicală. Această dorință îi poate opune adevăraților conservatori, care consideră schimbarea radicală ca fiind deosebit de periculoasă.

Muller a făcut apoi distincția între conservatorism și Contra-Iluminism. Este adevărat că majoritatea părerilor exprimate

împotriva Iluminismului se spune că veneau din partea conservatorilor, prin definiție (cu alte cuvinte, aristocrați și clerici care încercau să păstreze vechea ordine). Însă conservatorismul modern, spune Muller, își are originile *în* marile curente ale gândirii din Epoca Luminilor, când oameni precum David Hume și Edmund Burke au încercat să dezvolte o critică rațională, pragmatică și esențialmente utilitaristă a proiectului iluminist. Iată pasajul care literalmente m-a pus la pământ:

Ceea ce face ca argumentele politice și sociale să fie *conservatoare* și nu *ortodoxe* este faptul că aprecierea critică a argumentelor liberale sau progresiste se realizează în temeiul iluminist al căutării fericirii umane pe baza utilizării rațiunii.³⁵

Ca liberal de-o viață, presupusesem că în general conservatorismul = ortodoxie = religie = credință = respingerea științei. Prin urmare, ca ateu și om de știință, eram obligat să fiu liberal. Însă Muller susținea că de fapt conservatorismul modern înseamnă crearea celei mai bune societăți, cea care aduce cea mai mare fericire, date fiind circumstanțele locale. Se putea oare așa ceva? Există oare un fel de conservatorism care putea concura cu liberalismul în sfera științelor sociale? Aveau oare conservatorii o formulă mai bună pentru a crea o societate sănătoasă și fericită?

Am continuat să citesc. Muller a trecut în revistă o serie de afirmații privind natura umană și instituțiile, care, spunea el, sunt credințe de bază ale conservatorismului. Conservatorii cred că oamenii sunt inerent imperfecti și sunt predispuși la comportamente neadecvate atunci când nu mai există constrângeri sau responsabilitate de vreun fel (da, gândeam eu; vezi Glaucon, Tetlock și Ariely în capitolul 4). Judecata noastră este defectuoasă și predispusă la încredere în sine exagerată, astfel că este periculos să concepem teorii doar pe baza rațiunii, fără a fi constrânși de intuiții sau de experiența istorică (da; vezi Hume în capitolul 2 și Baron-Cohen despre sistematizare în capitolul 6). Instituțiile apar treptat ca fapte sociale, pe care mai apoi le

respectăm și chiar le sacralizăm, dar dacă lipsim aceste instituții de autoritate și le tratăm ca pe niște construcții arbitrare care există doar în folosul nostru, le facem mai puțin eficiente. Ne expunem apoi la anomie sporită și la dezordine socială (da; vezi Durkheim în capitolele 8 și 11).

Bazându-mă pe propriile cercetări, nu am putut decât să fiu de acord cu aceste afirmații conservatoare. Continuând apoi să citesc scrierile intelectualilor conservatori, de la Edmund Burke din secolul al XVIII-lea și până la Friedrich Hayek și Thomas Sowell în secolul XX, am început să văd că ajunseseră la o profundă cunoaștere a sociologiei moralității, lucruri pe care nu le mai întâlnisem până atunci. Ei au înțeles importanța a ceea ce voi numi *capitalul moral*. (Observați, vă rog, că laud intelectualii conservatori, nu Partidul Republican.)³⁶

Termenul de *capital social* a fost utilizat în domeniul științelor sociale în anii '90, ajungând în vocabularul public larg după ce Robert Putnam a publicat cartea *Bowling Alone (La bowling de unul singur)*³⁷, în 2000. În economie, capitalul se referă la resursele care permit unei persoane sau unei companii să producă bunuri sau servicii. Există astfel capital financiar (bani în bancă), capital fizic (precum o cheie fixă sau o fabrică) și capital uman (ca, de exemplu, agenții de vânzări bine pregătiți). Atunci când condițiile sunt aceleași, o firmă cu mai mult capital de orice tip va depăși o firmă cu mai puține resurse de acel tip.

Capitalul social se referă la un fel de capital pe care economiștii l-au trecut de multe ori cu vederea: legăturile sociale dintre indivizi și normele de reciprocitate și de încredere care reies din acele legături.³⁸ Atunci când circumstanțele sunt aceleași, o companie care dispune de mai mult capital social va învinge alți concurenți mai puțin uniți și mai neîncredzători în propriii oameni (ceea ce este de înțeles, dat fiind faptul că oamenii au fost modelați de selecția de nivel multiplu pentru a coopera într-un grup omogen). De fapt, discuțiile despre capitalul social menționează

uneori exemplul negustorilor evrei ultraortodocși de diamante pe care i-am amintit în capitolul anterior.³⁹ Acest grup etnic foarte unit a reușit să pună bazele unei piețe foarte eficiente datorită costurilor atât de scăzute de tranzacționare și de monitorizare – există mai puține cheltuieli de regie la fiecare tranzacție. Iar costurile lor sunt atât de scăzute pentru că au încredere unul în celălalt. Dacă o piață rivală s-ar deschide în celălalt capăt al orașului, iar negustorii ar avea diverse etnii sau religii, ei ar trebui să cheltuie mai mulți bani cu avocații și agenții de pază, pentru că fraudele sau furtul ar fi atât de la îndemână atunci când diamantele sunt trimise să fie verificate de alți negustori. Întocmai ca în cazul comunelor nereligioase studiate de Richard Sosis, le-ar fi mult mai greu să-i facă pe oameni să urmeze normele morale ale comunității.⁴⁰

Tuturor le place capitalul social. Fie că sunteți de stânga, de dreapta sau de centru, cine nu vede oare avantajul de a te putea încrede și baza pe alții? Dar să lărgim acum spectrul, trecând dincolo de companiile care încearcă să producă bunuri, și să ne gândim la o școală, o comună, o corporație sau chiar o întreagă națiune care dorește să amelioreze comportamentul moral. Să lăsăm deoparte problemele de diversitate morală și să definim scopul ca fiind acela de a crește „producția” comportamentelor prosociale și de a scădea „producția” comportamentelor antisociale, oricum ar defini grupul acești termeni. Pentru a atinge orice fel de viziune morală, v-ați dori probabil niveluri ridicate de capital social. (Este greu să ne imaginăm cum pot fi benefice anomia și neîncrederea.) Însă ar fi oare de-ajuns să legăm oamenii între ei prin relații sănătoase și de încredere pentru a îmbunătăți profilul etic al grupului?

Dacă credeți că oamenii sunt în esență buni și că prosperă atunci când nu mai există constrângeri și diviziuni, atunci da, ar fi de-ajuns. Însă conservatorii adoptă în general o altă viziune asupra naturii umane. Ei cred că oamenii au nevoie de structuri

interne și de constrângeri pentru a se comporta adecvat, pentru a coopera și a prospera. Aceste constrângeri externe includ legi, instituții, obiceiuri, tradiții, națiuni și religii. Oamenii care adoptă această viziune „constrânsă”⁴¹ sunt așadar preocupați de sănătatea și de integritatea acestor instrumente de coordonare „din afara minții”. Fără acestea, cred ei, oamenii vor începe să trișeze și să se comporte în mod egoist. Fără acestea, capitalul social s-ar deteriora imediat.

Dacă sunteți membri ai unei societăți WEIRD, privirea o să vă cadă pe obiecte individuale, precum oamenii, și nu veți vedea în mod automat relațiile dintre ei. Cunoașterea unui concept precum capitalul social este utilă pentru că vă obligă să vedeți relațiile în care se află acei oameni și care îi fac mai productivi. Vă propun să ducem mai departe această abordare. Pentru a înțelege miracolul comunităților morale care se dezvoltă dincolo de legăturile de rudenie, nu trebuie să fim atenți doar la oameni sau la relațiile dintre ei, ci și la *întregul mediu* în care sunt legate acele relații și care îi face pe acei oameni mai virtuoși (oricum ar defini ei acest concept). Este nevoie de multe elemente din afara minții pentru a susține o comunitate morală.

De exemplu, pe o insulă micuță sau într-un orașel, nu este de obicei nevoie să vă puneți lacăt la bicicletă, însă, într-un oraș mai mare din aceeași țară, dacă blocați doar cadrul bicicletei, s-ar putea să rămâneți fără roți. Dimensiunea redusă, caracterul izolat și omogen din punct de vedere moral sunt exemple de condiții de mediu care sporesc capitalul moral al unei comunități. Aceasta nu înseamnă că insulele mici și orașele sunt în general cele mai bune locuri în care să locuiești – diversitatea și aglomerația marilor orașe le fac mai creative și mai interesante pentru mulți oameni –, însă acesta e târgul. (Faptul că renunți la ceva capital moral pentru a câștiga mai multă diversitate și creativitate depinde în parte de setările propriului creier, care reglează trăsături precum deschiderea la nou și sensibilitatea la

amenințări, iar acesta este și parțial motivul pentru care orașele sunt de obicei cu mult mai liberale decât zona rurală.)

Analizând o serie de factori din afara propriei rațiuni și modului în care aceștia se coordonează cu psihologia morală interioară, ajungem înapoi la definiția sistemelor morale pe care am dat-o în capitolul anterior. De fapt, putem defini capitalul moral drept *resursele care susțin o comunitate morală*.⁴² Mai exact, capitalul moral se referă la

măsura în care o comunitate posedă seturi strâns legate de valori, virtuți, norme, practici, identități, instituții și tehnologii care se potrivește cu mecanismele psihologice evolute și permit astfel comunității să suprimă sau să controleze egoismul și să faciliteze cooperarea.

Pentru a vedea cum acționează capitalul moral, să facem un experiment folosind comunitățile din secolul al XIX-lea studiate de Richard Sosis. Să presupunem că fiecare comunitate a fost întemeiată de un grup de douăzeci și cinci de adulți care se cunoșteau, se plăceau și aveau încredere unii în ceilalți. Cu alte cuvinte, să presupunem că fiecare comună a început cu o cantitate mare și egală de capital social din prima zi. Ce factori le-au permis anumitor comunități să-și mențină capitalul social și să genereze un nivel înalt de comportamente prosociale timp de decenii întregi, în timp ce altele s-au destrămat din cauza neînțelegerilor și neîncrederii încă din primul an?

În capitolul anterior spuneam că ritualurile religioase costisitoare și credința în divinități s-au dovedit a fi ingredientele cruciale ale succesului. Dar să lăsăm religia la o parte și să ne uităm și la alte tipuri de elemente externe sinelui. Să presupunem că fiecare comună a început cu o listă clară de valori și de virtuți pe care le-a tipărit și le-a afișat în întreaga comunitate. O comunitate care pune preț pe exprimarea propriilor idei, nu pe conformism, și vede toleranța mai presus de loialitate poate părea mai atractivă pentru cei din afară, iar acesta ar fi probabil un avantaj în recrutarea de noi membri, însă ar avea un capital

moral mai scăzut decât o comunitate care prețuiește conformitatea și loialitatea. Comunitatea mai strictă ar fi mai capabilă să suprimе sau să atenueze egoismul și ar avea așadar șanse mai mari să reziste în timp.

Comunitățile morale sunt foarte fragile, sunt greu de constituit și ușor de distrus. Când ne gândim la comunități mai mari, precum națiunile, provocarea este extraordinară, iar amenințarea entropiei morale este intensă. Nu există o marjă mare de eroare. Multe națiuni nu reușesc să fie comunități morale, mai ales acele națiuni corupte în care dictatorii și elitele conduc țara văzându-și doar de interesul personal. Dacă nu prețuim capitalul moral, atunci nu vom încuraja valorile, virtuțile, normele, practicile, identitățile, instituțiile și tehnologiile care îl favorizează.

Aș vrea să subliniez faptul că acest capital moral nu este întotdeauna un bun desăvârșit. Capitalul moral duce automat la eliminarea paraziților, dar nu antrenează automat alte forme de corectitudine, precum egalitatea de șanse. Și, dacă un capital moral ridicat ajută o comunitate să funcționeze în mod eficient, comunitatea poate folosi acea eficiență pentru a face rău altor comunități. Capitalul moral ridicat poate fi obținut de un cult sau o națiune fascistă, atâta timp cât majoritatea oamenilor acceptă cu adevărat matricea morală predominantă.

Cu toate acestea, dacă încercați să schimbați o organizație sau o societate și nu vă gândiți la efectele schimbărilor asupra capitalului moral, atunci veți avea probleme. Acesta este, cred, *punctul mort fundamental al stângii*. El explică de ce reformele liberale au adesea consecințe negative⁴³ și de ce revoluțiile comuniste ajung de obicei la un regim despotice. Acesta este motivul pentru care cred că liberalismul – care a făcut atât de multe pentru libertate și egalitatea de șanse – nu este suficient ca filozofie de guvernare. Are tendința de a exagera, de a dori să schimbe prea multe lucruri prea repede și de a reduce în mod necugetat rezerva de capital moral. În schimb, deși conservatorii se pricep

mai bine la păstrarea capitalului moral, ei trec adesea cu vederea anumite categorii de victime, nu reușesc să limiteze câștigurile anumitor interese puternice și nu văd nevoia de a schimba sau de a moderniza instituțiile pe măsură ce vremurile se schimbă.

Un yin și două yang

În filozofia chineză, yin și yang se referă la orice pereche de forțe contrastante și aparent opuse, care sunt de fapt complementare și interdependente. Noaptea și ziua nu sunt dușmani, și nici frigul și căldura, vara și iarna, masculii și femelele. Avem nevoie de ambele elemente, deseori într-un echilibru alternant. John Stuart Mill spunea că liberalii și conservatorii sunt astfel: „Un partid al ordinii sau stabilității și unul al progresului sau al reformelor sunt deopotrivă elemente necesare pentru o viață politică sănătoasă.”⁴⁴

Filozoful Bertrand Russell identifica aceeași dinamică în istoria intelectuală occidentală: „Din anul 600 î.Cr. până în prezent, filozofii s-au împărțit între cei ce voiau să întărească legăturile sociale și cei ce voiau să le relaxeze.”⁴⁵ Russell explică apoi de ce ambele tabere au parțial dreptate, folosind termeni care se apropie cel mai bine de definiția dată de mine *capitalului moral*:

E clar că fiecare dintre părțile angrenate în această dispută – ca și în toate cele ce dăinuie lungi perioade de timp – are parțial dreptate, iar parțial greșește. Coeziunea socială este o necesitate, iar omenirea n-a izbutit niciodată să impună coeziunea doar prin argumente raționale. Orice comunitate este pândită de două pericole opuse: osificarea prin prea multă disciplină și reverență față de tradiție, pe de o parte; iar pe de alta, disoluția sau riscul de a fi cucerită din afară, prin dezvoltarea unui individualism și a unei independențe personale care fac imposibilă cooperarea.⁴⁶

Voi risca și voi aplica ideile lui Mills și ale lui Russell la unele dezbateri curente din societatea americană. Există riscuri, deoarece cititorii partizani îmi pot accepta afirmațiile despre yin și

yang în mod teoretic, însă nu și când încep să afirm că „cealaltă parte“ are ceva util de spus despre anumite probleme controversate. Sunt dispus să-mi asum acest risc totuși, pentru că vreau să arăt că politicile publice chiar pot fi îmbunătățite dacă luăm în considerare idei din ambele părți. Voi folosi cadrul utilitarismului durkheimian pe care l-am dezvoltat la sfârșitul capitolului II. Adică voi evalua fiecare problemă bazându-mă pe măsura în care fiecare ideologie reușește să promoveze binele general al societății (aceasta fiind partea utilitaristă), însă voi adopta o perspectivă a omeniilor ca *Homo duplex* (sau 90% cimpanzeu și 10% albine), ceea ce înseamnă că noi, oamenii, avem nevoie de stupi bine închegați pentru a prospera (aceasta fiind partea durkheimiană).

În loc să pun în contrast dreapta cu stânga, voi împărți oponenții stângii în două tabere – conservatorii sociali (ca dreapta religioasă) și libertarienii (numiți uneori și „liberali clasici“ datorită preferinței lor pentru piața liberă). Acestea sunt cele două grupuri pe care le-am studiat cel mai mult la www.YourMorals.org, și am descoperit că ambele au personalități și moralități foarte diferite. În cele ce urmează, voi prezenta pe scurt de ce cred că liberalii au dreptate în două puncte esențiale. Voi spune apoi și în care două contrapuncte au dreptate libertarienii și conservatorii sociali.

Yin: Înțelepciunea liberală

Stânga își construiește matricea morală pe trei dintre cele șase fundamente, însă cel mai ferm și mai consecvent se bazează pe fundamentul Grijă.⁴⁷ Putem ilustra acest lucru ca în figura 12.2, în care grosimea fiecărei linii corespunde importanței fiecărui fundament.

Liberalii se arată deseori neîncredători când sunt invocate Loialitatea, Autoritatea și Caracterul sacru, deși nu resping aceste fundamente în toate cazurile (gândiți-vă la sanctificarea naturii), astfel că am desenat aceste linii mai subțiri, deși ele există totuși. Liberalii pot avea anumite valori, însă cred că este util ca fiecare

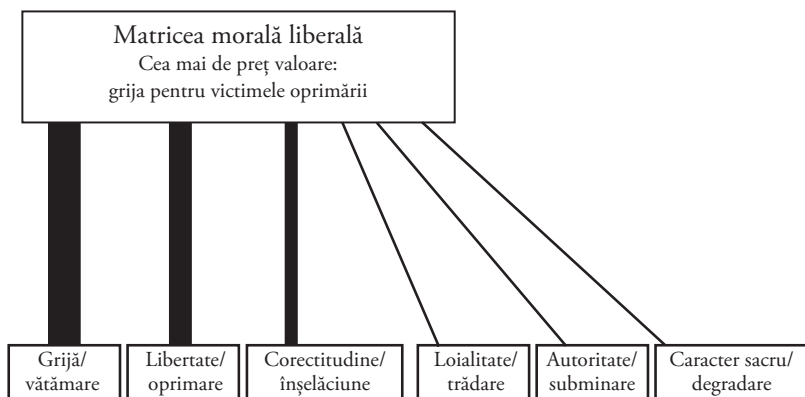


Figura 12.2. *Matricea morală a liberalilor americani*

grup să-și identifice valorile cele mai importante – „cea de-a treia și-a”, care te electrocutează dacă o atingi. Cred că cea mai sacră valoare a liberalilor americani începând cu anii ’60 este grija față de victimele opresiunii. Oricine ar îndrăzni să blameze aceste victime pentru problemele cu care se confruntă sau care manifestă sau tolerează prejudecățile împotriva grupurilor de victime sacralizate se poate aștepta la o reacție tribală vehementă.⁴⁸

Rezultatele cercetărilor noastre de pe www.YourMorals.org se potrivesc cu definițiile filozofice și cu cele populare ale liberalismului, în care se subliniază grija pentru cei vulnerabili, respingerea ierarhiei și a opresiunii și interesul în a schimba legea, tradițiile și instituțiile pentru a rezolva problemele sociale.⁴⁹ Garrison Keillor, moderator radio liberal, a surprins spiritul și imaginea de sine a stângii americane moderne atunci când a scris:

Sunt un liberal, iar liberalismul este o politică a bunătății. Liberalii reprezintă toleranța, mărinimia, spiritul comunitar, apărarea celor slabi în fața celor puternici, aplecarea către învățare, libertatea credințelor, arta și poezia, viața urbană, acele lucruri care fac din America țara pentru care merită să mori.⁵⁰

Nu sunt sigur câți americani și-au sacrificat viețile pentru bunătațe și poezie, însă cred că această matrice morală îi ajută pe liberali să aibă dreptate în două puncte esențiale pentru sănătatea unei societăți.

PUNCTUL I: GUVERNELE POT ȘI TREBUIE SĂ LIMITEZE
PUTEREA SUPERORGANISMELOR CORPORATISTE

Mi-a plăcut la nebunie filmul *Avatar*, însă scenariul era bazat pe cea mai prostească gândire evoluționistă pe care mi-a fost dat să o văd. Mi-a fost mai ușor să cred că insulele pot pluti în aer decât că toate creaturile pot trăi în armonie, lăsându-se de bunăvoie mâncate de altele. A existat totuși un element futurist care mi s-a părut destul de credibil. Filmul înfățișează planeta noastră peste câteva secole, condusă de corporații care au transformat guvernele naționale în lachei personali.

În capitolul 9 am vorbit despre marile transformări din evoluția vieții și am descris procesul prin care superorganismele apar, ajung să domine nișele preferate, să-și schimbe ecosistemele și să-și împingă adversarii la o parte sau să-i distrugă. În capitolul 10 am arătat că aceste corporații sunt superorganisme. Nu sunt *ca* superorganismele; ele *sunt* superorganisme. Astfel, dacă trecutul ne-a învățat vreo lecție, corporațiile vor deveni și mai puternice pe măsură ce evoluează și schimbă sistemele legislative și politice ale țărilor gazdă pentru a le face mai primitoare. Singura putere rămasă pe pământ care mai poate face față celor mai mari corporații sunt guvernele țărilor, unele dintre ele reușind încă să impoziteze, să reglementeze și să divizeze corporațiile în părți mai mici atunci când acestea devin prea puternice.

Economiștii vorbesc despre „externalități” – costurile (sau beneficiile) suportate de terțe părți care nu au fost de acord cu tranzacția care a generat costul (sau beneficiul). De exemplu, dacă un fermier începe să utilizeze un nou tip de îngrășământ care îi mărește randamentul, dar provoacă o poluare mai intensă a râurilor din apropiere, el își va însuși profitul, dar costurile vor fi suportate de alții. Dacă o fermă industrială găsește

o metodă mai rapidă de a îngrășa vitele, dar care le face să sufere mai multe probleme digestive sau o fragilitate crescută a oaselor, proprietarii vor păstra profitul, însă animalele vor plăti costul. Corporațiile sunt obligate să maximizeze profitul acționarilor, aceasta însemnând căutarea tuturor modalităților de minimizare a costurilor, inclusiv trecerea acestora în cărca altora (atunci când este legal) sub forma externalităților.

Nu sunt anticorporatist, ci doar glauconian. Atunci când corporațiile operează în mod deschis, iar presa liberă este dispusă și capabilă să relateze despre externalitățile puse în cărca publicului, ele se vor comporta în mod adecvat, așa cum o fac majoritatea. Însă multe corporații operează în mare parte pe ascuns, fără nici un fel de transparență față de public (ca, de exemplu, marii producători americani de produse alimentare și fermele industriale).⁵¹ Și multe dintre ele pot să „pună stăpânire” sau să influențeze politicienii sau agențiile federale a căror datorie este aceea de a le reglementa (mai ales acum, când Curtea Supremă a Statelor Unite a dat corporațiilor și sindicatelor „dreptul” de a face donații nelimitate cauzelor politice).⁵² Atunci când corporațiilor li se dă inelul lui Gyges, ne putem aștepta la rezultate catastrofale (pentru ecosistem, sistemul bancar, sănătate publică etc.).

Cred că liberalii au dreptate când susțin că una dintre funcțiile majore ale guvernului este aceea de a lupta pentru interesul public împotriva corporațiilor și a tendinței acestora de a distorsiona piețele și de a impune externalități altor părți, mai ales acelor care sunt cel mai puțin capabile să se apere în tribunale (precum săracii sau imigranții, sau animalele de fermă). Piețele eficiente necesită reglementare de stat. Liberalii merg uneori prea departe – într-adevăr, uneori sunt antiafaceri din reflex⁵³, ceea ce reprezintă o mare greșeală din punct de vedere utilitarist. Însă este bine ca o țară să aibă o luptă constantă, o perpetuă dezbatere între yin și yang privind felul și momentul potrivit în care trebuie reglementată activitatea corporațiilor.

PUNCTUL 2: UNELE PROBLEME CHIAI POT FI REZOLVATE
PRIN REGLEMENTARE

Odată cu înmulțirea numărului de proprietari de mașini în anii '50 și '60, a crescut și cantitatea de plumb emis în atmosferă de țevile de eșapament ale americanilor – 200 000 de *tone* de plumb pe an, până în 1973.⁵⁴ (Rafinările de combustibil au adăugat plumb din anii '30 pentru a crește eficiența procesului de rafinare.) În ciuda dovezilor că această cantitate tot mai ridicată de plumb ajungea în plămânii, circuitul sanguin și creierile americanilor, încetinind dezvoltarea neurală a milioane de copii, industria chimică a reușit timp de zeci de ani să blocheze toate eforturile de a interzice adaosurile de plumb din combustibili. Era un caz tipic de superorganisme corporatiste care foloseau toate pârghiile pentru a-și păstra capacitatea de a transfera o externalitate mortală asupra publicului.

Administrația Carter a inițiat o eliminare parțială a benzinei cu plumb, însă procesul a fost aproape inversat atunci când Ronald Reagan a redus capacitatea Agenției pentru Protecția Mediului de a emite noi reglementări sau de a pune în aplicare altele mai vechi. Un grup bipartizan de membri ai Congresului a luat apărarea copiilor, ridicându-se împotriva industriei chimice și, până în anii '90, plumbul a fost complet eliminat din combustibili.⁵⁵ Această simplă acțiune în interesul sănătății publice a făcut minuni: nivelul plumbului din sângele copiilor a scăzut în același timp cu eliminarea acestuia din benzină, scăderea fiind asociată și cu o creștere a coeficientului de inteligență înregistrat în ultimele decenii.⁵⁶

Cu atât mai uimitor, numeroase studii au demonstrat că acest fenomen, care a început la sfârșitul anilor '70, se poate să fi fost asociat și cu aproape *jumătate* din extraordinara și altfel inexplicabila scădere a infraționalității care s-a produs în anii '90.⁵⁷ Zeci de milioane de copii, mai ales dintre cei săraci din marile orașe, au crescut între anii '50 și '70 cu un nivel ridicat

de poluare cu plumb, ceea ce le-a compromis dezvoltarea sistemului nervos. Băieții din acest eșantion au contribuit apoi la o creștere uriașă a nivelului infracționalității, îngrozind America – și orientând-o spre dreapta – începând cu anii '60 și până la începutul anilor '90. Acești tineri au fost în cele din urmă înlocuiți de o nouă generație de tineri cu creiere nepoluare cu plumb (și, prin urmare, cu o capacitate crescută de a-și controla impulsurile), ceea ce pare a fi unul dintre motivele pentru care rata infracționalității a scăzut considerabil.

Dintr-o perspectivă utilitaristă durkheimiană, este greu să ne imaginăm o situație mai potrivită în care guvernul să intervină pentru a rezolva o problemă de sănătate națională. Această singură lege a crescut în același timp rata de supraviețuire, coeficiențele de inteligență, bugetele și capitalul moral.⁵⁸ Iar plumbul nu este singurul pericol de mediu care împiedică dezvoltarea sistemului nervos. Dacă cei mici sunt expuși la PCB (compuși bifenili policlorurați), organofosfați (utilizați în anumite pesticide) și metilmercur (un produs secundar al arderii cărbunilor), coeficientul lor de inteligență scade și crește riscul de ADHD (tulburare de hiperactivitate cu deficit de atenție).⁵⁹ Date fiind aceste întârzieri cerebrale, cercetările viitoare vor identifica probabil o legătură cu violența și infracționalitatea. În loc să construim mai multe închisori, cel mai ieftin (și mai tolerant) mod de a combate criminalitatea ar fi să sporim bugetul și autoritatea Agenției pentru Protecția Mediului.

Conservatorii comentează că încercările liberalilor de a interveni pe piețe sau de a iniția acțiuni de „inginerie socială” au întotdeauna efecte neanticipate, însă tot ei ar trebui să observe că acele consecințe sunt uneori pozitive. Atunci când conservatorii spun că piețele oferă soluții mai bune decât normele legale, ar fi bine să-i invităm să ne explice planul lor de a elimina externalitățile nedrepte și periculoase generate de numeroase astfel de piețe.⁶⁰

Yang 1: Înțelepciunea libertariană

Libertarienii sunt uneori numiți liberali sociali (care favorizează libertatea individuală în chestiuni intime precum sexul sau folosirea drogurilor) și conservatori economici (care favorizează piețele libere), însă aceste etichete nu fac decât să arate cât de ambigui au devenit acești termeni în Statele Unite.

Libertarienii sunt urmașii direcți ai reformatorilor iluminiști din secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, care au luptat pentru eliberarea oamenilor și a piețelor de sub dominația regilor și a clerului. Libertarienilor le place libertatea; aceasta este valoarea lor cea mai de preț. Majoritatea doresc să fie cunoscuți pur și simplu drept liberali⁶¹, însă acest termen s-a pierdut în Statele Unite (dar nu și în Europa) atunci când liberalismul s-a împărțit în două tabere în a doua parte a secolului al XIX-lea. Pentru unii liberali, marile corporații și industriașii prosperi au devenit cele mai mari piedici în calea libertății. Acești „noi liberali“ (cunoscuți ca „liberali de stânga“ sau „progresiști“) s-au întors către guvern, considerându-l singura forță capabilă să apere publicul și să salveze numeroasele victime ale practicilor brutale ale capitalismului industrial incipient. Liberalii care au continuat să considere guvernul drept cel mai mare obstacol în calea libertății au devenit cunoscuți ca „liberali clasici“, „liberali de dreapta“ (în unele țări) sau libertarieni (în Statele Unite).

Cei care au ales calea progresistă au început să facă apel la guvern nu doar pentru a apăra libertatea, ci și pentru a promova bunăstarea generală a poporului, mai ales a acelor care nu puteau să se apere singuri. Republicanii progresiști (precum Theodore Roosevelt) și democrații (ca Woodrow Wilson) au întreprins măsuri pentru a limita puterea tot mai mare a corporațiilor, desființând monopolurile și creând noi agenții de stat pentru a reglementa practicile de muncă și pentru a asigura calitatea alimentelor și a medicamentelor. Unele reforme progresiste s-au amestecat prea mult în viața intimă și în libertatea

personală a americanilor, forțând de exemplu părinții să-și trimită copiii la școală și interzicând vânzarea băuturilor alcoolice.

Această răscruce este evidentă, dacă vă întoarceți la matricea morală a liberalilor (figura 12.2). Aceasta se bazează în principal pe două fundamente: Grijă și Libertatea (plus un pic de Corectitudine, pentru că oricine prețuiește proporționalitatea într-o anumită măsură). Liberalii de la începutul secolului XX, care se bazau mai ales pe fundamentul Grijă – cei care simțeau cel mai adânc durerea altora –, aveau tendința să se îndrepte în direcția stângă (progresistă). Însă cei care se bazau mai ales pe fundamentul Libertate – cei care simțeau cel mai adânc asprimea restricțiilor asupra libertății personale – au refuzat să-i urmeze pe cei dintâi (vezi figura 12.3). Will Wilkinson, scriitor libertarian, chiar a sugerat recent că libertarienii sunt de fapt liberali cărora le plac piețele libere și le lipsesc inimile sângerând.⁶²

În cercetările noastre de pe www.YourMorals.org, am aflat că Wilkinson are dreptate. Într-un proiect coordonat de Ravi Iyer și Sena Koleva, am analizat zeci de chestionare completate de 12 000 de libertarieni și am comparat răspunsurile lor cu cele ale zecilor de mii de liberali și conservatori. Am aflat astfel că

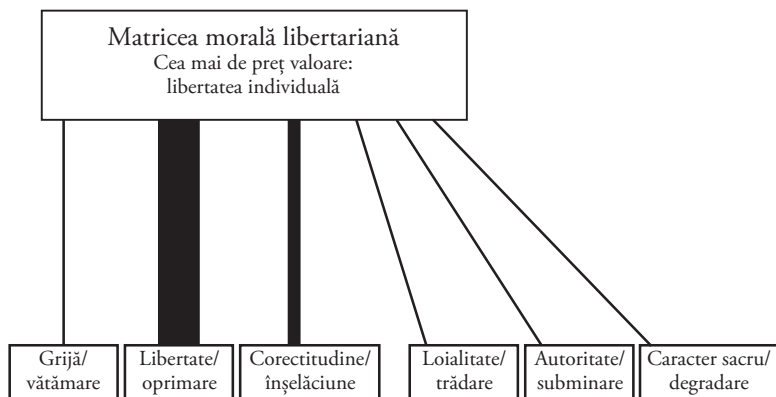


Figura 12.3. *Matricea morală a libertarienilor americani*

libertarienii seamănă mai mult cu liberalii decât cu conservatorii în ceea ce privește majoritatea trăsăturilor de personalitate (de exemplu, ambele grupe au obținut un scor mai mare decât conservatorii în ceea ce privește deschiderea către nou și un scor mai scăzut decât aceștia din urmă în ceea ce privește sensibilitatea și conștiinciozitatea). În Chestionarul Fundamentelor Morale, libertarienii se alătură liberalilor, înregistrând valori foarte scăzute în ceea ce privește Loialitatea, Autoritatea și Caracterul sacru. Cele mai mari diferențe dintre ei și liberali se înregistrează în două direcții: fundamentul Grijă, unde au valori foarte scăzute (chiar mai scăzute decât conservatorii), și la câteva întrebări noi pe care le-am adăugat și care se referă la libertatea *economică*, la care au înregistrat valori foarte ridicate (puțin mai mari decât ale conservatorilor și cu mult mai mari decât ale liberalilor).

De exemplu, sunteți de acord că „guvernul ar trebui să facă mai mult pentru a promova binele comunității, chiar dacă acest lucru înseamnă limitarea libertății și alegerilor individuale”? Dacă răspundeți afirmativ, atunci sunteți liberali. Dacă nu, atunci sunteți fie libertarieni, fie conservatori. Ruptura dintre liberali (progresiști) și libertarieni (liberali clasici) s-a petrecut exact în acest punct acum mai bine de o sută de ani, lucru care reiese clar din datele analizate de noi în prezent. Cei cu idealuri libertariene au susținut în general Partidul Republican începând cu anii '30, pentru că libertarienii și republicanii au un dușman comun: societatea liberală bazată pe ajutoare de stat care, cred ei, distruge libertatea Americii (după părerea libertarienilor) și moralitatea (în viziunea conservatorilor sociali).

Cred că libertarienii au dreptate în multe privințe⁶³, dar mă voi concentra acum pe o singură diferență față de liberalism.

DIFERENȚA I: PIEȚELE SUNT MIRACULOASE

În 2007, tatăl lui David Goldhill a fost ucis de o infecție pe care a contractat-o în timp ce se afla internat în spital. Încercând să înțeleagă cauzele morții atât de neașteptate a tatălui său, Goldhill

a început să citească despre sistemul de sănătate american, care omoară aproximativ 100 000 de oameni anual prin astfel de infecții accidentale. A aflat astfel că rata mortalității s-ar reduce cu două treimi dacă spitalele ar urma o listă simplă de proceduri sanitare, însă majoritatea spitalelor nu adoptă o asemenea listă.

Om de afaceri (și democrat), Goldhill s-a întrebat cum este posibil ca o organizație să ignore o simplă măsură care ar avea avantaje atât de vizibile. În lumea afacerilor, o asemenea ineficiență ar duce imediat la faliment. Pe măsură ce afla tot mai multe informații despre sistemul medical, el a descoperit cât de dezastruoasă poate ajunge situația atunci când bunurile și serviciile sunt livrate fără o piață cu adevărat funcțională.

În 2009, Goldhill a publicat un eseu provocator în *The Atlantic*, intitulat „How American Health Care Killed My Father“ („Cum mi-a ucis tatăl sistemul medical american“) ⁶⁴: una dintre ideile principale era absurditatea folosirii asigurării pentru plata serviciilor de rutină. În mod normal, ne facem asigurare pentru a acoperi riscul unor pierderi catastrofale. Ne facem polițe de asigurare împreună cu alții pentru a diminua riscul și sperăm să nu încasăm vreodată vreun ban. Ne ocupăm singuri de cheltuielile de rutină, căutând calitatea cea mai bună la prețul cel mai mic. Nu am cere niciodată ca asigurarea auto să ne acopere schimbarea uleiului.

Data viitoare când mergeți la un supermarket, uitați-vă cu atenție la o cutie de mazăre. Gândiți-vă la toată munca investită în fabricarea ei – agricultorii, șoferii de camion și angajații supermarketului, minierii și muncitorii din fabrici care au făcut cutia din metal – și gândiți-vă ce minunat este că puteți achiziționa această cutie cu mai puțin de un dolar. În fiecare etapă a procesului, concurența dintre furnizori i-a recompensat pe cei ale căror inovații au permis reducerea fie și cu un cent a costului aducerii acelei cutii în magazine. Dacă Dumnezeu – așa cum se spune – a creat lumea și apoi a organizat-o pentru binele

nostru, atunci piața liberă (și mâna sa invizibilă) poate fi și ea considerată o zeitate. Puteți înțelege acum de ce libertarienii cred aproape cu religiozitate în piețele libere.

Acum să-l lăsăm pe Aghiuță să-și bage coada și să arunce piețele în haos total. Să presupunem că, într-o zi, prețurile sunt scoase de pe toate produsele din supermarket, împreună cu toate etichetele, în afara unei simple descrieri a conținutului, astfel încât să nu puteți compara produsele diferitelor companii. Luați, pur și simplu, ce vreți de pe raft și în ce cantități doriți și mergeți apoi la casă. Casierul vă scanează cardul de asigurare pentru alimente și vă ajută să completați cererea de acoperire a cheltuielilor. Plătiți o taxă fixă de 10 dolari și plecați acasă cu alimentele. După o lună, primiți acasă o factură prin care sunteți informați că firma voastră de asigurări va plăti supermarketul pentru restul costurilor, dar că va trebui să le trimiteți un cec pentru încă 15 \$. Poate vi se pare un chilipir că v-ați luat un coș plin de alimente cu 25 \$, dar de fapt vă plătiți factura la alimente în fiecare lună când vă achitați prima de asigurare de 2 000 \$.

Într-un asemenea sistem, nimeni nu ar fi foarte motivat să găsească o nouă modalitate pentru a reduce costul alimentelor sau pentru a îmbunătăți calitatea acestora. Supermarketurile sunt plătite de asiguratori, iar aceștia își încasează primele de la populație. Costul asigurării pentru alimente începe să crească pe măsură ce supermarketurile aduc doar mărfuri care le procură cele mai mari încasări din asigurări, nu alimentele care ar fi cele mai profitabile publicului.

Pe măsură ce crește prețul asigurărilor pentru alimente, majoritatea oamenilor nu și-l mai permit. Liberalii (motivați de Grijă) fac presiuni în vederea unui nou program guvernamental care să acopere asigurarea alimentară pentru săraci și vârstnici. Însă, odată ce guvernul devine principalul cumpărător de alimente, profitul firmelor de asigurări și cel al supermarketurilor va fi asigurat doar

prin câștigurile din plățile de la guvern. În scurt timp, costul acelei conserve de mazăre va fi de 30 \$ pentru guvern, iar noi, ceilalți, vom plăti impozite de 25% din venituri doar pentru a acoperi costul alimentelor cumpărate la prețuri excesive.

Asta ne-am făcut cu mâna noastră, spune Goldhill. Atâta timp cât consumatorii nu sunt nevoiți să ia în considerare prețurile – adică atâta timp cât altcineva plătește pentru alegerile noastre –, lucrurile se vor înrăutăți. Nu putem rezolva problema numind comisii de experți care vor impune prețul maxim permis pentru o cutie de mazăre. Doar o piață funcțională⁶⁵ poate îmbina cererea, oferta și iscusința pentru a oferi servicii medicale la cel mai mic preț posibil. De exemplu, există o piață a operațiilor LASIK (un fel de chirurgie cu laser care elimină necesitatea purtării lentilelor de contact). Doctorii concurează între ei pentru a atrage clienții și, deoarece procedura este foarte rar acoperită de asigurare, pacienții iau în considerare prețurile. Concurența și inovația au făcut ca prețul acestor operații să scadă cu aproape 80% de când a fost introdusă pentru prima oară. (Alte țări dezvoltate au reușit să controleze costurile mai bine, însă și ele se confruntă cu o creștere rapidă a acestora, ceea ce poate duce la mari dificultăți fiscale.⁶⁶ Ca și în Statele Unite, le lipsește voința politică de a mări impozitele sau de a reduce serviciile.)

Atunci când libertarienii vorbesc despre miracolul „ordinii spontane” care apare când oamenii au posibilitatea de a face propriile alegeri (și de a-și asuma costurile și beneficiile acelor alegeri), ar trebui să-i ascultăm cu atenție.⁶⁷ Grija și compasiunea îi determină uneori pe liberali să se amestece în funcționarea piețelor, însă acest amestec poate duce la un dezastru de proporții. (Bineînțeles, după cum am spus și mai sus, guvernele trebuie să intervină adesea pentru a ameliora *distorsiunile* de pe piață, făcându-le astfel să funcționeze în mod adecvat.) Liberalii vor să folosească puterea guvernamentală în multe direcții, însă cheltuielile cu sistemul de sănătate reduc șansele de rezolvare a multe

alte probleme. Dacă credeți că autoritățile locale și de stat sunt falimentare acum, mai așteptați puțin până vor ieși la pensie cei din generația *baby-boom**.

Mi se pare ironic faptul că liberalii sunt adepți ai evoluționismului și resping „designul inteligent” ca explicație pentru creație și adaptare în lumea naturală, însă nu-l acceptă pe Adam Smith ca explicație pentru creație și adaptare în lumea economică. Ei preferă uneori „designul inteligent” al economiilor socialiste, care duce adesea la dezastre din punct de vedere utilitarist.⁶⁸

Yang 2: Înțelepciunea conservatorismului social

Conservatorii sunt „partidul ordinii și al stabilității”, în accepțiunea lui Mill. Ei se opun în general schimbărilor implementate de „partidul progresului sau al reformei”. În această accepțiune însă, conservatorii par a fi niște obstructioniști înfricoșați, care încearcă să oprească timpul și să împiedice „nobilele aspirații umane” din narațiunea progresiștilor liberali.

Un mod pozitiv de a-i descrie pe conservatori ar fi afirmația că matricea lor morală mai cuprinzătoare le permite să detecteze pericolele ce amenință capitalul moral și pe care liberalii nu le pot prevedea. Ei nu se opun chiar tuturor schimbărilor (ca accesul la Internet, de exemplu), însă luptă neînfricați atunci când li se pare că schimbarea va dăuna instituțiilor și tradițiilor care ne asigură exoscheletul moral (precum familia). Cea mai de preț valoare a lor este păstrarea acestor instituții și tradiții.

De exemplu, istoricul Samuel Huntington observa că dreapta nu poate fi definită prin prisma acelor instituții pe care le consideră sacre (care pot fi monarhia în Franța secolului al XVIII-lea, sau Constituția în America secolului XX). În schimb, spune el,

* Perioadă caracterizată printr-o creștere marcantă a ratei natalității (*n.tr.*).

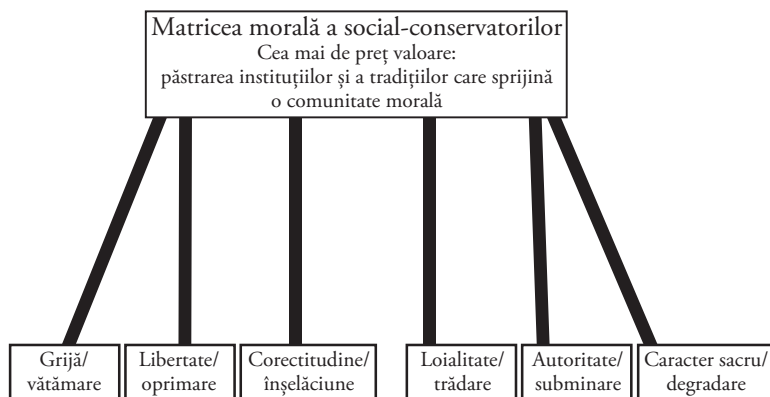


Figura 12.4. *Matricea morală a social-conservatorilor americani*

„atunci când fundamentul societății este amenințat, ideologia conservatoare amintește oamenilor de necesitatea anumitor instituții și de caracterul oportun al celor deja existente”⁶⁹.

Echipa noastră de la www.YourMorals.org a descoperit că social-conservatorii au cea mai variată gamă de preocupări morale, prețuind aproape la fel toate cele șase fundamente (figura 12.4). Această paletă largă – și mai ales accentul relativ ridicat pus pe Loialitate, Autoritate și Caracter sacru – le permite o perspectivă care, cred eu, este una valoroasă din punctul de vedere al utilitarismului durkheimian.

DIFERENȚA 2: NU POȚI AJUTA ALBINELE DISTRUGÂND STUPUL

Liberalii urăsc ideea excluderii. În timpul unei discuții la care am participat acum câțiva ani, un profesor de filozofie critica aspru legitimitatea statelor-națiune. „Ele sunt doar niște linii arbitrare pe o hartă”, spunea el. „Unii trag o linie și spun «Tot ce este de partea aceasta ne aparține. Voi, ceilalți, nu treceți!».” Cei aflați în sală au râs, împreună cu el. La un discurs pe care l-am ținut recent, am descoperit aceeași aversiune față de excludere, aplicată în acest caz religiilor. O masterandă a fost surprinsă de afirmația

mea că religiile sunt adesea benefice pentru restul societății, spunând: „Religiile sunt toate exclusive!“ Am întrebat-o ce înțelegea prin asta, și mi-a răspuns: „Ei bine, Biserica Catolică nu acceptă pe nimeni care nu crede în învățăturile sale.“ Nu-mi venea să cred că vorbește serios. I-am explicat că un program de studii postuniversitare la Universitatea din Virginia era cu mult mai exclusiv decât biserica – majoritatea candidaților fiind respinși. De-a lungul discuției noastre a devenit clar că grija sa cea mai mare era pentru victimele discriminării, mai ales pentru homosexualii cărora li se spune că nu au ce căuta în majoritatea comunităților religioase.

Astfel de comentarii m-au convins că John Lennon surprinsese un vis comun al liberalilor în neuitatul său cântec *Imagine*. Imaginați-vă că nu ar mai exista țări, și nici religii. Dacă am putea șterge granițele care ne divizează, atunci lumea ar putea deveni „unită“. Aceasta este o viziune ideală a liberalilor, însă conservatorii cred că lumea s-ar transforma imediat într-un iad. Cred că ei știu ceva ce noi nu știm.

De-a lungul acestei cărți am afirmat adesea că societățile umane de dimensiuni mari sunt realizări aproape miraculoase. Am încercat să vă arăt cum a evoluat complicata noastră psihologie morală împreună cu religiile noastre și cu celelalte inovații culturale (precum triburile sau agricultura) pentru a ne aduce unde ne aflăm în prezent. Am susținut, de asemenea, că suntem rezultatul selecției de nivel multiplu, inclusiv al selecției de grup, și că „altruismul nostru parohial“ este unul dintre motivele pentru care suntem atât de uniți. Avem nevoie de grupuri, ne plac grupurile și ne dezvoltăm calitățile în mijlocul acestora, deși ele îi exclud în mod categoric pe non-membri. Dacă distrugem toate grupurile și toate structurile interne, ne distrugem capitalul moral.

Conservatorii înțeleg acest lucru. Edmund Burke a spus-o în 1790:

Primul principiu (sămânța chiar) al tuturor legăturilor afective de natură publică este atașamentul față de propria noastră categorie socială, de micul grup din societate căruia îi aparținem. Este prima verigă din lanțul care ne conduce la iubirea de țară și de umanitate.⁷⁰

Adam Smith spunea și el că patriotismul și altruismul parohial sunt bune pentru că îi fac pe oameni să se chinuie să îmbunătățească lucrurile pe care le pot îmbunătăți:

Acea înțelepciune care a conceput sistemul afectiv al oamenilor [...] pare să fi considerat că interesul marii societăți umane ar fi cel mai bine promovat prin direcționarea atenției fiecărui individ către acea părticică din comunitate care se potrivește cel mai bine cu sfera capacităților și priceperii lui.⁷¹

Acesta este adevăratul utilitarism durkheimian, genul de utilitarism aplicat de cineva care înțelege tendința oamenilor de a aparține unui grup.

Robert Putnam a oferit numeroase dovezi în sprijinul corectitudinii afirmațiilor lui Burke și Smith. În capitolul anterior am scris despre concluziile sale conform cărora religiile îi fac pe americani „vecini și cetățeni mai buni“. Am menționat și afirmația sa că ingredientul activ care-i face pe oameni mai virtuoși este profunzimea relațiilor dintre ei și ceilalți credincioși. Orice îi poate aduce pe oameni împreună, în rețele strânse de încredere, îi face mai puțin egoiști.

Într-un studiu anterior, Putnam afirma că diversitatea etnică are efectul opus. Într-o lucrare intitulată în mod edificator „E Pluribus Unum“, Putnam analiza nivelul capitalului social din sute de comunități americane, descoperind că diversitatea etnică și numărul mare de imigranți par să fie cauza unei scăderi a capitalului social. Poate că acest lucru nu vă surprinde; oamenii sunt rasiști, veți spune, astfel că nu au încredere în cei care nu seamănă cu ei. Însă v-ați înșela. Chestionarul lui Putnam a reușit să deosebească două tipuri de capital social: *capitalul social de tip „punte“* se referă la încrederea dintre grupuri, dintre

oameni care au valori și identități diferite, în timp ce *capitalul social de tip „legătură”* se referă la încrederea prezentă în interiorul grupului. Putnam a descoperit că diversitatea reduce *ambele* tipuri de capital social. Iată concluzia sa:

Diversitatea nu pare să determine diviziunea în interiorul grupului sau între grupuri, ci duce la anomie sau izolare socială. În limbaj colocvial, oamenii care trăiesc în comunități alcătuite din diverse etnii par să „se ghemuiască” – adică să se „strângă în sine”, asemenea țestoaselor.

Putnam utilizează ideile lui Durkheim (precum anomia) pentru a explica de ce diversitatea îi face pe oameni să se interiorizeze și să devină mai egoiști și mai puțin interesați să contribuie la viața comunității. Această „ghemuire” de care vorbește Putnam este exact opusul a ceea ce am numit eu roire.

Liberalii apără victimele oprimării și excluziunii, luptă pentru a dărâma barierele arbitrare (precum cele bazate pe rasă și, mai recent, pe orientarea sexuală). Însă zelul lor de a ajuta victimele, însoțit de punctajul lor redus în ceea ce privește fundamentele Loialitate, Autoritate și Caracter sacru, îi face adesea să forțeze niște schimbări care afectează grupurile, tradițiile, instituțiile și capitalul moral. De exemplu, dorința de a-i ajuta pe săracii din mediul urban a dus în anii '60 la crearea unor programe de ajutoare sociale care au redus însemnătatea căsătoriei, au provocat creșterea numărului de copii născuți în afara căsniciei și au avut un impact puternic asupra familiilor populației de culoare.⁷² Dorința de a conferi mai multă putere elevilor în anii '70, oferindu-le dreptul de a-și da în judecată profesorii și școala, a erodat autoritatea și capitalul moral în școli, favorizând un mediu haotic în care săracii au avut cel mai mult de suferit.⁷³ Dorința de a-i ajuta pe imigranții hispanici în anii '80 a dus la crearea de programe multiculturale de educație, care accentuau mai ales diferențele dintre americani, și nu valorile împărtășite sau identitatea lor culturală. Accentuarea diferențelor îi face pe mulți mai rasiști, nu mai toleranți.⁷⁴

Cu fiecare astfel de problemă, liberalii par să încerce să ajute un subgrup de albine (care chiar are nevoie de ajutor), cu riscul de a dăuna stupului. Astfel de „reforme“ pot duce la scăderea bunăstării generale a unei societăți, și uneori au dăunat chiar victimelor pe care liberalii încercau să le ajute.

Către o politică mai amiabilă

Ideea opușilor yin și yang provine din China antică, o civilizație care prețuia armonia grupului. Însă în Orientul Mijlociu din lumea antică, în care a apărut pentru prima dată monoteismul, metafora războiului era mult mai des întâlnită decât cea a echilibrului. Mani, profet din Persia secolului al III-lea, susținea că lumea vizibilă este câmpul de luptă dintre forțele lumii (binele absolut) și cele ale întunericului (răul absolut). Oamenii reprezintă linia frontului acestei bătălii. Binele și răul se află în fiecare, iar noi trebuie să alegem o tabără și să luptăm în numele ei.

Învățătura lui Mani s-a transformat în maniheism, religie care s-a răspândit în întregul Orient Mijlociu și a influențat gândirea occidentală. Dacă priviți politica dintr-o perspectivă maniheistă, compromisul este un păcat. Dumnezeu și diavolul nu publică vreun acord bipartizan, și nici voi nu ar trebui să o faceți.

Clasa politică americană a devenit mult mai maniheistă începând cu prima parte a anilor '90, mai întâi la Washington și apoi în tot mai multe capitale ale statelor. Rezultatul a fost o creștere a agresivității și a blocajelor, precum și o scădere a capacității de a găsi soluții bipartizane. Ce se poate face? Numeroase grupuri și organizații s-au adresat atât guvernelor, cât și cetățenilor, îndemnându-i să semneze „acorduri diplomatice“, promițând să fie „mai amiabili“ și „să-i privească pe ceilalți într-o lumină pozitivă“. Nu cred că astfel de acorduri

vor funcționa. Călăreții pot să semneze câte vor, însă elefanții nu se vor conforma.

Cred că pentru a ieși din această încurcătură psihologii vor trebui să se alăture specialiștilor în științe politice pentru a identifica acele schimbări care vor submina maniheismul în mod indirect. Am ținut o conferință în care am încercat să fac acest lucru, în 2007, la Universitatea Princeton. Am aflat că această creștere a polarizării este în mare parte de neoprit, fiind rezultatul natural al realinierii politice care a avut loc după ce președintele Lyndon Johnson a semnat Legea drepturilor civile în 1964. Statele conservatoare din sud, care fuseseră puternic democrate după Războiul Civil (pentru că Lincoln era republican), au început să dezerteze din partid și, până în anii '90, sudul era puternic republican. Înainte de această reorganizare, au existat liberali și conservatori în ambele partide, ceea ce a facilitat formarea de echipe bipartizane care lucrau împreună la proiectele legislative. Însă, după regroupare, nu a mai existat nici o suprapunere, nici în Senat, nici în Camera Reprezentanților. În prezent, cel mai liberal republican este de obicei mai conservator decât cel mai conservator democrat. Și, odată cu purificarea ideologică din ambele partide – unul liberal, iar celălalt conservator –, amplificarea maniheismului a fost inevitabilă.⁷⁵

Am aflat însă că există și niște factori care pot fi inversați. Cel mai aprins moment al conferinței s-a produs atunci când Jim Leach, fost membru republican al Congresului, reprezentant al statului Iowa, a enumerat schimbările care se produsese din 1995. Newt Gingrich, noul președinte al Camerei Reprezentanților, a încurajat numărul mare de membri republicani ai Congresului să-și lase familiile acasă, în loc să le ia împreună cu ei la Washington. Înainte de 1995, senatorii și deputații din ambele partide participau la aceleași evenimente sociale la sfârșit de săptămână, soțiile lor împrietenindu-se, iar copiii jucând

adesea în aceleași echipe sportive. În prezent însă, majoritatea membrilor Congresului vin cu avionul la Washington luni seara, se alătură echipei și se bat cu adversarii timp de trei zile, după care zboară înapoi acasă, joi seara. Prietenii dintre membrii democrați și cei republicani sunt pe cale de dispariție, iar maniheismul și tactica pământului pârjolit se amplifică.

Nu știu cum pot americanii să-și convingă politicienii să-și mute familiile la Washington și nu știu nici dacă această schimbare ar reactiva prietenii dintre democrați și republicani în atmosfera otrăvită a politicii actuale, însă acesta este un exemplu de schimbare indirectă care ar putea schimba elefanții.⁷⁶ Intuițiile sunt primele, așa că orice am face pentru a încuraja legăturile sociale pozitive ar putea modifica intuițiile și apoi influența judecata și comportamentul. Alte schimbări structurale care ar putea reduce maniheismul includ schimbarea modului în care se desfășoară alegerile primare, a modului în care se trasează districtele electorale și a metodelor prin care candidații strâng bani pentru campanii. (Vezi o listă completă a posibilelor remedii pe www.CivilPolitics.org.)

Problema nu se limitează doar la politicieni. Tehnologia și tiparele rezidențiale în continuă schimbare ne-au permis să ne izolăm în comunități reduse de indivizi cu aceleași preocupări. În 1976, doar 27% dintre americani locuiau în „state avalanșă” – cele în care se votează fie cu republicanii, fie cu democrații la o diferență de cel puțin 20%. Însă numărul acestora a crescut constant; în 2008, 48% dintre americani locuiau în astfel de state.⁷⁷ Statele și orașele noastre devin tot mai segregate în „enclave comportamentale”, în care preferințele electorale, culinare, religioase sau de activitate sunt tot mai asemănătoare. Dacă vă aflați într-un magazin din lanțul Whole Foods*, există șanse de 89% ca cei din comunitatea voastră să fi votat cu Barack

* Magazin specializat în vânzarea de produse alimentare ecologice (*n.tr.*).

Obama. Dacă vrei să găsești republicani, mergeți într-o comunitate în care se află un restaurant Cracker Barrel* (62% dintre aceste comunități au votat cu McCain).⁷⁸

Moralitatea unește și orbește. Acest lucru nu se întâmplă doar celor din opoziție. Toți suntem atrași în comunități cu moralități tribale. Ne învârtim în jurul unor valori sacre și apoi împărtășim păreri *post hoc* prin care explicăm de ce noi avem atâta dreptate, iar ei se înșală atât de amarnic. Credem că ceilalți sunt orbi în fața adevărului, rațiunii, științei și logicii, dar de fapt toți suntem orbiți atunci când vorbim despre propriile valori sacre.

Dacă doriți să-i înțelegeți pe cei din celălalt grup, *urmăriți sacralitatea*. În primul rând, gândiți-vă la cele șase fundamente morale și încercați să identificați unul sau două dintre ele care au cea mai mare însemnătate într-o anumită controversă. Și, dacă chiar doriți să deveniți mai deschiși, deschideți-vă mai întâi inima. Dacă reușiți să aveți cel puțin o interacțiune prietenoasă cu un membru al „celuilalt” grup, o să vi se pară mai ușor să ascultați ce au de spus și poate chiar o să vedeți într-o nouă lumină acea problemă controversată. Poate că n-o să fiți de acord, însă veți trece probabil de la un dezacord maniheist la unul mult mai respectuos și mai constructiv, de tip yin–yang.

Pe scurt

Oamenii nu devin adepți ai unei ideologii la întâmplare sau pur și simplu adoptând orice idee care se întâmplă să circule în jurul lor. Cei ale căror gene i-au înzestrat cu minți care vibrează la noutate, varietate și diversitate, făcându-i în același timp mai puțin sensibili la lucruri care semnalează prezența unui pericol, sunt predispuși (dar nu și predestinați) să devină

* Lanț de restaurante specializate în produse tipice sudului american (*n.tr.*).

liberali. Ei au tendința de a dezvolta anumite „adaptări caracteristice” și „povestiri de viață” care îi fac să rezoneze – inconștient și intuitiv – cu metanarațiunile mișcărilor politice de stânga (precum narațiunea progresului liberal). Oamenii ale căror gene i-au înzestrat cu minți total diferite, sunt predispuși, din aceleași motive, să vibreze la metanarațiunile dreptei politice (precum cea a discursului lui Reagan).

Odată ce oamenii se alătură unei tabere politice, ei devin absorbiți în matricea morală a acesteia. Astfel, ei văd confirmări ale metanarațiunii lor peste tot, și este greu – poate chiar imposibil – să-i convingi că greșesc dacă discuți cu ei din afara matricei lor morale. Am sugerat că liberalilor le este poate mult mai greu să-i înțeleagă pe conservatori decât viceversa, pentru că primii nu înțeleg ce legătură au cu moralitatea fundamentale Loialitate, Autoritate și Caracter sacru. Liberalilor li se pare mai ales greu să înțeleagă capitalul moral, pe care l-am definit drept resursele care sprijină o comunitate morală.

Am afirmat, de asemenea, că liberalii și conservatorii sunt precum yin și yang – ambele fiind „elemente necesare pentru viața politică sănătoasă”, după cum afirma John Stuart Mill. Liberalii se pricep foarte bine la Grijă, reușind mai bine să vadă victimele structurilor sociale existente, insistând în mod neobosit să schimbe acele structuri și să inventeze altele noi. După cum spunea și Robert F. Kennedy: „Există unii care privesc lucrurile așa cum sunt și se întreabă «De ce?». Eu visez lucruri care nu au existat niciodată și mă întreb «De ce nu?».” Am arătat felul în care această matrice morală îi face pe liberali să articuleze două puncte care sunt (cred eu) deosebit de importante pentru sănătatea unei societăți: (1) guvernele pot și trebuie să limiteze puterea superorganismelor corporatiste, și (2) unele probleme mari chiar pot fi rezolvate prin reglementare.

Am explicat modul în care libertarienii (pentru care libertatea este sacră) și social-conservatorii (pentru care anumite

instituții și tradiții sunt sacre) oferă o contragreutate esențială care echilibrează mișcările de reformă liberală ce au avut o influență atât de puternică în Europa și în America de la începutul secolului XX. Am spus și că libertarienii au dreptate atunci când afirmă că piețele sunt miraculoase (cel puțin atunci când se poate rezolva problema externalităților și a altor disfuncții) și am afirmat că social-conservatorii au dreptate când spun că de regulă nu ajuți albinele distrugând stupul.

În cele din urmă, am spus că maniheismul amplificat al vieții politice americane nu este ceva ce poate fi rezolvat prin semnarea de acorduri și angajamente că ne vom comporta mai frumos. Politica va deveni mai amiabilă atunci când vom găsi modalități de a schimba procedurile de alegere a politicienilor, precum și instituțiile și mediile în care aceștia interacționează.

Moralitatea unește și orbește. Ne unește în tabere ideologice care se înfruntă de parcă soarta omenirii ar depinde de victoria echipei noastre. Ne face orbi la faptul că în fiecare echipă există oameni buni care au ceva important de spus.

Concluzie

În această carte v-am făcut un tur al naturii umane și al istoriei umanității. Am încercat să vă arăt că subiectul meu preferat de studiu – psihologia morală – este cheia înțelegerii politicii, a religiei și a modului extraordinar în care am ajuns să controlăm această planetă. Mă tem că am îngrămădit prea multe peisaje în acest tur, așa că îngăduiți-mi să închei atrăgându-vă atenția asupra celor mai importante.

În Partea I, v-am prezentat primul principiu al psihologiei morale: *Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. Am explicat modul în care am ajuns să concep modelul social-intuiționist pe care l-am folosit apoi pentru a contrazice „iluzia raționalistă”. Eroii acestei părți au fost David Hume (care ne-a ajutat să scăpăm de raționalism, înlesnindu-ne calea către intuiționism) și Glaucon (pentru că ne-a demonstrat importanța covârșitoare a reputației și a altor constrângeri externe în stabilirea ordinii morale).

Dacă este să rămâneți cu un singur lucru din această primă parte a călătoriei, vă sugerez ca ea să fie imaginea voastră – și a tuturor celor din jur – ca un minuscul călăreț pe un elefant uriaș. Această imagine despre sine vă poate ajuta să fiți mai răbdători cu ceilalți. Atunci când vă treziți făcând afirmații *post hoc* ridicole, se poate să vă mai temperați tendința de a-i contrazice pe alții doar fiindcă reușiți să le demontați cu ușurință argumentele. Acțiunea în psihologia morală nu se bazează neapărat pe edictele călărețului.

Cea de-a doua parte a călătoriei noastre a explorat cel de-al doilea principiu al psihologiei morale: *Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare și corectitudine*. V-am povestit șederea mea în India și felul în care aceasta m-a ajutat să ies din propria matrice morală și să percep și alte semnificații morale. Am oferit metafora minții moraliste ce seamănă cu o limbă cu șase receptori de gust. Am prezentat Teoria Fundamentelor Morale și cercetările pe care le-am întreprins împreună cu colegii mei pe www.YourMorals.org privind psihologia liberalilor și a conservatorilor. Eroi ai acestei părți au fost Richard Shweder (pentru că a extins înțelegerea sferei morale) și Emile Durkheim (pentru că ne-a arătat de ce mulți oameni, mai ales social-conservatorii, prețuiesc fundamentele unificatoare care sunt Libertatea, Autoritatea și Caracterul sacru).

Dacă ar fi să luați cu voi un suvenir din această parte a călătoriei, v-aș sugera să fie o neîncredere în moniștii morali. Fiți atenți la cei care insistă că există o singură moralitate adevărată pentru oricine, oricând și oriunde – mai ales dacă acea moralitate se bazează pe un singur fundament moral. Societățile umane sunt complexe, iar nevoile și problemele lor variază. Mințile noastre sunt echipate cu un set de sisteme psihologice, incluzând cele șase fundamente morale, care pot fi utilizate pentru a rezolva acele probleme și pentru a construi comunități morale eficiente. Nu este nevoie să recurgeți la toate cele șase fundamente, și există chiar unele organizații sau subculturi care pot prospera bazându-se doar pe unul dintre acestea. Însă cine vă spune că toate societățile din toate timpurile ar trebui să folosească o anumită matrice morală, care se bazează pe o anumită configurație a fundamentelor morale, este, într-un fel sau altul, un fundamentalist.

Filozoful Isaiah Berlin s-a luptat de-a lungul carierei sale cu problema diversității morale a lumii și modul în care aceasta ar putea fi înțeleasă, respingând în mod ferm relativismul moral:

Nu sunt un relativist; nu spun „Mie îmi place cafeaua cu lapte, iar ție, fără; eu prețuiesc blândețea, iar tu preferi lagărele de concentrare“ – fiecare din noi cu propriile valori, care nu pot fi distruse sau integrate. Cred că acest lucru este fals.¹

În schimb, Berlin susținea pluralismul, pe care îl justifica astfel:

Am ajuns la concluzia că există o pluralitate de idealuri, așa cum există o pluralitate de culturi și de temperamente. [...] Nu există o infinitate de [valori]: numărul valorilor umane, al valorilor pe care le pot urma păstrându-mi înfățișarea și caracterul uman, este finit – să spunem 74, sau poate 122, sau 27, dar finit, oricare ar fi acesta. Iar diferența care rezultă de aici este aceea că, dacă un om prețuiește una dintre aceste valori, *eu, cel care nu o prețuiește, pot înțelege de ce el a ales-o*, sau cum ar fi ca eu, aflat în locul lui, să ajung să o prețuiesc. De aici reiese posibilitatea înțelegerii umane.²

În cea de-a treia parte a călătoriei noastre v-am prezentat principiul conform căruia *moralitatea unește și orbește*. Suntem rezultatul selecției de nivel multiplu, care ne-a transformat în *Homo duplex*. Suntem egoiști și dorim să aparținem unui grup. Suntem 90% cimpanzei și 10% albine. Am afirmat că religia a jucat un rol crucial în istoria evoluției noastre – mințile noastre religioase au evoluat împreună cu practicile noastre religioase pentru a crea comunități morale tot mai mari, mai ales după apariția agriculturii. Am descris felul în care se formează taberele politice și de ce unii oameni gravitează spre stânga, iar alții spre dreapta. Eroii acestei părți au fost Charles Darwin (pentru teoria evoluției, inclusiv selecția de nivel multiplu) și Emile Durkheim (pentru că ne-a arătat că suntem *Homo duplex*, o parte a naturii noastre fiind modelată de selecția la nivel de grup).

Dacă este să rămâneți cu ceva din această ultimă parte a călătoriei, vă sugerez să fie imaginea unei mici denivelări pe care o avem pe ceafă – butonul instinctului de roire, aflat undeva sub piele, gata să fie declanșat. De cincizeci de ani ni se tot spune că



*„Maică-ta și cu mine ne despărțim,
pentru că eu vreau ce e mai bun pentru țară, iar ea nu.”*

Figura 13.1. *De ce cred maniheiștii că sunt divizați de politică.*

oamenii sunt în esență egoiști. Suntem asaltați de reality-show-uri pe canalele TV în care îi vedem pe oameni arătându-și cea mai urâtă față. Unii chiar cred că o femeie ar trebui să strige „Foc!” dacă este violată, pentru că se presupune că toți suntem atât de egoiști, încât n-o să ieșim afară să vedem ce se întâmplă decât dacă ne temem pentru viața noastră.³

Acest lucru nu este adevărat. Poate că ne petrecem cea mai mare parte a zilelor urmărindu-ne propriile interese, însă toți avem capacitatea de a trece peste interesul propriu și de a deveni parte a unui întreg. Nu este doar o capacitate, ci poarta către multe dintre cele mai prețuite experiențe de viață.

Această carte v-a explicat motivul pentru care oamenii sunt divizați de politică și de religie. Răspunsul nu este că unii oameni sunt buni, iar alții sunt răi, așa cum ar crede maniheiștii. Explicația e, în schimb, că mințile noastre au fost concepute

pentru moralismul gregar. Suntem creaturi profund intuitive, ale căror instincte conduc judecata strategică. De aceea este greu – dar nu imposibil – să stabilim relații cu cei care trăiesc în alte matrice, construite adesea pe baza unor configurații diferite ale fundamentelor morale existente.

Astfel încât, data viitoare când vă treziți așezați lângă cineva cu o altă matrice, încercați-o. Nu vă repeziți cu capul înainte. Nu aduceți vorba de moralitate până nu găsiți câteva puncte comune sau stabiliți un grad oricât de mic de încredere. Și, atunci când aduceți în discuție moralitatea, încercați să începeți cu câteva cuvinte de apreciere, sau exprimându-vă sincer interesul.

Toți suntem prizonieri aici pentru o vreme, așa că să încercăm s-o scoatem la capăt.

Mulțumiri

Am învățat de la fosta mea doctorandă Sara Algae că nu exprimăm mulțumiri pentru a ne plăti datoriile sau pentru a ne regla conturile, ci, mai degrabă, pentru a întări relațiile. Mai mult, sentimentele de recunoștință ne fac să ne dorim să-i lăudăm pe ceilalți în mod public, să-i onorăm într-un fel. Există atât de multe relații pe care vreau să le întăresc și atât de mulți oameni pe care vreau să-i onorez pentru ajutorul pe care mi l-au oferit în conceperea acestei cărți.

În primul rând, aș vrea să le mulțumesc celor cinci îndrumători care m-au învățat cum să înțeleg moralitatea. John Martin Fischer și Jonathan Baron m-au atras în acest domeniu cu entuziasmul lor și cu susținerea acordată. Paul Rozin m-a făcut să studiez dezechilibrul, alimentația și psihologia purității, arătându-mi cât de distractiv este să fii psiholog generalist. Alan Fiske m-a învățat să studiez cultura, cogniția și evoluția simultan și mi-a arătat cum să gândesc ca un specialist în științe sociale. Richard Shweder m-a învățat să văd că fiecare cultură are cunoștințe despre anumite aspecte ale potențialului uman, dar nu în toate; el mi-a deschis mintea și m-a transformat într-un pluralist, dar nu și relativist. Teoria Fundamentelor Morale se bazează într-o bună măsură pe cele „trei etici” ale sale, precum și pe Teoria Modelelor Relaționale a lui Fiske.

Aș vrea apoi să-i mulțumesc găstii mele de pe www.YourMorals.org: Pete Ditto, Jesse Graham, Ravi Iyer, Sena Koleva, Matt Motyl și Sean Wojcik. Împreună am devenit 90% albine

și 10% cimpanzei. A fost o colaborare plină de entuziasm, care ne-a dus cu mult mai departe decât speraserăm inițial. Aș vrea, de asemenea, să mulțumesc familiei extinse de pe YourMorals: Craig Joseph, care a dezvoltat Teoria Fundamentelor Morale împreună cu mine; Brian Nosek, care ne-a facilitat cercetările, ne-a oferit rigoare statistică și împărtășește idei și cunoștințe cu noi în mod constant; și Gary Sherman, „îmblânzitorul de date“, capabil să identifice cele mai uimitoare relații în setul nostru de date, care este acum atât de vast, încât aproape că a căpătat o conștiință proprie.

Sunt norocos că am găsit o adevărată familie la Universitatea din Virginia, într-unul dintre cele mai colegiale departamente de psihologie din America. Am o rețea extraordinară de colaboratori, printre care Jerry Clore, Jim Coan, Ben Converse, Judy DeLoache, Jamie Morris, Brian Nosek, Shige Oishi, Bobbie Spellman, Sophie Trawalter și Tim Wilson. Am fost, de asemenea, deosebit de norocos să lucrez cu numeroși doctoranzi și masteranzi excelenți care m-au ajutat să dezvolt aceste idei și care au discutat și au dezbătut împreună cu mine fiecare capitol: Sara Algoe, Becca Frazier, Jesse Graham, Carlee Hawkins, Selin Kesebir, Jesse Kluver, Calvin Lai, Nicole Lindner, Matt Motyl, Patrick Seder, Gary Sherman și Thomas Talhelm. Le mulțumesc studenților Scott Murphy, Chris Oveis și Jen Silvers pentru contribuțiile pe care le-au adus la modelarea gândirii mele.

Le mulțumesc colegilor de la Stern School of Business de la Universitatea din New York – decanului Peter Henry, lui Ingo Walter și Bruce Buchanan – pentru primirea pe care mi-au făcut-o în iulie 2011 ca profesor invitat. Perioada petrecută la Stern mi-a permis să-mi termin cartea și mi-a dat ocazia să fiu înconjurat de colegi minunați, de la care învăț acum despre etica în afaceri (în care sper să aplic mai departe psihologia morală).

Numeroși prieteni și colegi au făcut comentarii detaliate pe marginea întregului manuscris. Pe lângă echipa de la www.

YourMorals.org, le mulțumesc lui Paul Bloom, Ted Cadsby, Michael Dowd, Wayne Eastman, Everett Frank, Christian Galgano, Frieda Haidt, Sterling Haidt, James Hutchinson, Craig Joseph, Suzanne King, Sarah Carlson Menon, Jayne Riew, Arthur Schwartz, Barry Schwartz, Eric Schwitzgebel, Mark Shulman, Walter Sinnott-Armstrong, Ed Sketch, Bobbie Spellman și Andy Thomson. Stephen Clarke a organizat un cerc de lectură cu filozofi de la Oxford, care mi-au oferit critici constructive la fiecare capitol. În acesta s-au aflat Katrien Devolder, Tom Douglas, Michelle Hutchinson, Guy Kahane, Neil Levy, Francesca Minerva, Trung Nguyen, Pedro Perez, Russell Powell, Julian Savulescu, Paul Troop, Michael Webb și Graham Wood. Vreau să-i menționez mai ales pe trei cititori conservatori care mi-au scris acum mulți ani, oferindu-mi diferite păreri asupra lucrărilor mele: Bo Ledbetter, Stephen Messenger și William Modahl. Am consolidat de atunci o prietenie virtuală care atestă valoarea interacțiunii susținute între oameni în ciuda părerilor diferite despre morală. Generozitatea cu care mi-au oferit sfaturi, critici și sugestii de lectură privind conservatismul mi-a fost de mare folos.

Numeroși prieteni și colegi mi-au dat sfaturi în legătură cu unul sau mai multe capitole. Le mulțumesc tuturor: Gerard Alexander, Scott Atran, Simon Baron-Cohen, Paul Bloomfield, Chris Boehm, Rob Boyd, Arthur Brooks, Teddy Downey, Dan Fessler, Mike Gazzaniga, Sarah Estes Graham, Josh Greene, Rebecca Haidt, Henry Haslam, Robert Hogan, Tony Hsieh, Darrell Icenogle, Brad Jones, Rob Kaiser, Doug Kenrick, Judd King, Rob Kurzban, Brian Lowe, Jonathan Moreno, Lesley Newson, Richard Nisbett, Ara Norenzayan, Steve Pinker, David Pizarro, Robert Posacki, N. Sriram, Don Reed, Pete Richerson, Robert Sapolsky, Azim Shariff, Mark Shepp, Richard Shweder, Richard Sosis, Phil Tetlock, Richard Thaler, Mike Tomasello, Steve Vaisey, Nicholas Wade, Will Wilkinson,

David Sloan Wilson, Dave Winsborough, Keith Winsten și Paul Zak.

Mulți alții au contribuit în diverse moduri: Rolf Degen mi-a găsit zeci de lecturi relevante; Bo Ledbetter a efectuat pentru mine cercetări privind politicile publice; Thomas Talhelm mi-a îmbunătățit stilul în primele capitole; Surojit Sen și tatăl său, regretatul Sukumar Sen din Orissa, India, mi-au fost gazde generoase și îndrumători în Bhubaneswar.

Sunt îndeosebi recunoscător echipei de profesioniști care mi-au transformat ideea inițială în cartea pe care o țineți acum în mână. Agentul meu, John Brockman, a făcut atât de multe ca să formeze un public la târgurile de carte științifică și mi-a creat numeroase oportunități. Editorul meu de la Pantheon, Dan Frank, și-a pus la bătaie înțelepciunea și finețea pentru ca această carte să fie mai încheată și mai succintă. Jill Verrillo, de la Pantheon, mi-a făcut mai ușoare ultimele luni agitate de pregătire a manuscrisului. Ștefan Sagmeister a conceput supra-coperta, care funcționează atât de bine ca o introducere a cărții.

În cele din urmă, am fost binecuvântat și susținut de familie. Soția mea, Jayne Riew, a avut grijă de familia noastră tot mai mare în timp ce lucram până târziu în ultimii trei ani. Ea este și cea care revizuieste și îmbunătățește tot ceea ce scriu. Părinții mei, Harold și Elaine Haidt, ne-au introdus pe mine și pe surorile mele, Rebecca și Samantha, în matricea morală a evreilor americani care susțin munca asiduă, dragostea de învățătură și plăcerea dezbaterilor. Tatăl meu s-a stins în martie 2010, la vârsta de optzeci și trei de ani, după ce a făcut tot ce i-a stat în putință pentru a-și ajuta copiii să reușească.

Note

Introducere

1. Un indiciu clar că apelul lui King a devenit o sintagmă cunoscută este acela că a fost modificat. O căutare pe Google a frazei „can't we all get along“ („n-am putea să ne înțelegem“) (ceea ce King nu a spus niciodată) apare de trei ori mai des decât căutarea frazei „can we all get along“ („am putea să ne înțelegem“).
2. Vezi Pinker, 2011 pentru o explicație privind felul în care civilizația a dus la scăderea spectaculoasă a violenței și cruzimii, chiar dacă luăm în considerare toate războaiele și genocidele secolului XX. Vezi și Keeley, 1996, despre larga răspândire a violenței între grupuri înainte de progresul civilizației.
3. *Oxford English Dictionary*.
4. *Webster's Third New International Dictionary*. Aceasta este definiția nr. 3 a cuvântului *righteous*; prima definiție este „a face ceea ce este corect: a acționa într-un mod cinstit sau corect, a se conforma cu standardele divine sau cu legea morală“.
5. *Webster's Third New International Dictionary*.
6. Evoluția *este* un proces de creație; doar că nu este un proces al creației inteligente. Vezi Tooby și Cosmides, 1992.
7. În scrierile mele științifice, am descris *patru* principii ale psihologiei morale, nu trei. Pentru a simplifica și a facilita reținerea acestora, am unit primele două în această carte, fiindcă ambele vizează aspecte ale modelului social-intuiționist (Haidt, 2001). Atunci când sunt separate, cele două principii sunt: *Prioritatea intuitivă, dar nu dictatura și Gândirea morală este pentru fapte sociale*. Vezi discuții extinse asupra tuturor celor patru principii în Haidt și Kesebir, 2010.
8. Vezi T.D. Wilson, 2002, despre „subconștientul adaptiv“.
9. Ca să citez titlul excelentei cărți recente a lui Rob Kurzban (2010).

10. După cum a spus Nick Clegg, liderul liberal-democraților britanici: „Dar noi nu suntem de stânga și nici de dreapta. Noi avem propria marcă: liberali“ (discurs ținut la Conferința de primăvară a liberal-democraților, Sheffield, Marea Britanie, 13 martie 2011). Liberalii europeni nu merg atât de departe ca libertarienii americani în ceea ce privește promovarea piețelor libere și a guvernelor de dimensiuni reduse. Vezi Iyer, Koleva, Graham, Ditto și Haidt, 2011, pentru o trecere prin literatura de specialitate și noi cercetări privind libertarienii.
11. Sen-ts'an, *Hsin hsin ming*, în Conze, 1954.

1. *De unde vine moralitatea?*

1. Concluzia mea la absolvire a fost aceea că psihologia și literatura ar fi fost domenii mult mai potrivite pentru un tânăr aflat într-o căutare existențială. Însă filozofia s-a îmbunătățit de atunci – vezi Wolf, 2010.
2. Vezi, de exemplu, Ieremia 31,33: „Voi pune legea Mea înăuntrul lor, și pe inimile lor voi scrie.“ Vezi și Darwin, 1998 [1871].
3. *Empirismul* are două sensuri diferite. Aici îl folosesc în sensul pe care îl dau de obicei psihologii, desemnând credința, contrastată cu nativismul, că mintea este mai mult sau mai puțin tabula rasa la naștere și că aproape jumătate din conținutul său provine din experiență. Cred că această abordare este greșită. Empirismul este folosit și de filozofii științei atunci când se referă la preferința pentru metodele empirice – metode de observare, măsurare și manipulare a lumii pentru a trage concluzii solide despre aceasta. Ca om de știință, susțin în totalitate empirismul în acest sens.
4. Locke, 1979 [1690].
5. Piaget, 1932 [1965].
6. Deși acum știm că noțiunile legate de fizică sunt, într-o anumită măsură, innăscute (Baillargeon, 2008), la fel ca o mare parte a cunoașterii morale (Hamlin, Wynn și Bloom, 2007). Mai multe despre acestea în capitolul 3.
7. Piaget pare să se fi înșelat în această privință. Se constată acum că atunci când se folosesc metode de măsurare mai sensibile, care nu-i obligă pe copii să răspundă verbal, aceștia încep să reacționeze la încălcările corectitudinii începând cu vârsta de trei ani (LoBue *et al.*, 2011), și poate chiar de la cincisprezece luni (Schmidt și Sommerville,

- 2011). Altfel spus, există tot mai multe dovezi în sprijinul teoriilor nativiste, precum Teoria Fundamentelor Morale (vezi capitolul 6).
8. Definiția pe care eu am dat-o raționalismului nu este departe de definițiile filozofice, de exemplu raționaliștii cred în „puterea gândirii a priori de a înțelege adevăruri esențiale despre lume“ (B. Williams, 1967, p. 69). Însă abordarea mea ocolește dezbaterile secolului al XVIII-lea privind ideile înnăscute și se leagă de ideile secolului XX privind posibilitatea ca judecata, mai ales aceea a unei singure persoane, să fie o metodă sigură (spre deosebire de una periculoasă) de a alege politicile publice și legile. Vezi Oakeshott, 1997 [1947]. Hayek, 1988, spunea că „constructivismul“ este un termen mai potrivit pentru acest tip de raționalism care consideră că ordinea morală sau socială poate fi construită pe baza reflecției raționale. Observ că Kohlberg nu se credea raționalist; el se considera constructivist. Însă îi voi considera pe Kohlberg, Piaget și Turiel drept raționaliști, pentru a sublinia diferența dintre ei și intuiționism, despre care voi vorbi în restul acestei cărți.
 9. Kohlberg, 1969, 1971.
 10. Kohlberg, 1968.
 11. Vezi, de exemplu, Killen și Smetana, 2006.
 12. Turiel, 1983, p. 3, definea convențiile sociale drept „uniformități comportamentale care ajută la coordonarea interacțiunilor sociale și sunt legate de contextele anumitor sisteme sociale“.
 13. Turiel, 1983, p. 3.
 14. Hollos, Leis și Turiel, 1986; Nucci, Turiel și Encarnacion-Gawrych, 1983.
 15. Majoritatea cercetărilor experimentale au fost motivate de Kohlberg și Turiel, însă ar trebui să menționez și alți cercetători de seamă: Carol Gilligan (1982) afirma că Kohlberg neglijase „etica grijii“, care, spunea ea, este mai des întâlnită la femei decât la bărbați. De asemenea, Martin Hoffman (1982) a efectuat cercetări importante asupra dezvoltării empatiei, subliniind o emoție morală atunci când majoritatea cercetărilor se axau pe gândirea morală. În mod tragic, Kohlberg s-a sinucis în ianuarie 1987. Suferea de depresie și de dureri cronice cauzate de o infecție cu un parazit.
 16. A.P. Fiske, 1991.
 17. Evans-Pritchard, 1976.

18. Voi dezvolta această idee în capitolul 11, bazându-mă mai ales pe ideile lui Emile Durkheim.
19. Rosaldo, 1980.
20. Meigs, 1984.
21. Vezi Leviticul 11.
22. Vezi Deuteronom 22,9–11. Mary Douglas (1966) susține că nevoia de a menține categoriile curate este cel mai important principiu al legilor kasher. Eu nu sunt de acord, și cred că dezgustul joacă un rol mult mai important; vezi Rozin, Haidt și McCauley, 2008.
23. Prima menționare a acestei expresii se regăsește într-o predică a lui John Wesley în 1778, însă apare în mod clar în Levitic.
24. Shweder, Mahapatra și Miller, 1987.
25. Geertz, 1984, p. 126.
26. Shweder și Bourne, 1984. Shweder folosește cuvântul *egocentric* în loc de *individualist*, însă mă tem că primul are prea multe conotații negative și este prea strâns legat de egoism.
27. Shweder, Mahapatra și Miller, 1987. Fiecare persoană a răspuns la treisprezece dintre cele treizeci și nouă de cazuri.
28. Turiel, Killen și Helwig, 1987.
29. Îi mulțumesc lui Dan Wegner, colegul și mentorul meu de la Universitatea din Virginia, pentru inventarea termenului *consternare morală*.
30. Hume, 1969 [1739–1740], p. 462. Hume dorea să spună că rațiunea găsește metode de a atinge scopurile alese de pasiuni. El nu s-a axat pe justificarea *post hoc* drept funcție a rațiunii. Însă, așa cum voi arăta în capitolele care urmează, justificarea propriilor acțiuni și judecăți este unul dintre principalele scopuri de care suntem pasionați.
31. Haidt, Koller și Dias, 1993.

2. *Câinele intuitiv și coada sa rațională*

1. Acesta este adevărul de bază din *The Happiness Hypothesis*, descris în capitolul I al cărții.
2. Medeea, în *Metamorfoze*, Ovidiu, cartea VII (vezi trad. de Ion Florescu, rev. trad., pref. și note de Petru Creția, Editura Academiei RPR, București, 1959, p. 135 – *n.ed.*).
3. Platon, 1997. Citatul este din *Timaios* 69d. (Vezi trad. de Cătălin Partenie, în Platon, *Opere VII*, Editura Științifică, București, 1993, p. 189 – *n.ed.*). Observați că Timaios pare să vorbească în numele

- lui Platon. Nu este folosit drept termen de comparație, pentru a fi apoi contrazis de Socrate.
4. Solomon, 1993.
 5. Hume folosește cuvântul *sclav*, însă eu voi folosi termenul mai puțin jignitor și mai corect de *servitor*. Hume dezvoltă ideile celorlalți sentimentaliști englezi și scoțieni precum Francis Hutcheson și contele de Shaftesbury. Alți sentimentaliști cunoscuți sau anti-raționaliști sunt Rousseau, Nietzsche și Freud.
 6. Ellis, 1996.
 7. Jefferson, 1975 [1786], p. 406.
 8. *Ibid.*, pp. 408–409.
 9. Modelul lui Platon din *Timaios*, ca și cel din *Phaidros*, era acela că sufletul constă în trei părți: rațiunea (în cap), spiritul (incluzând dorința de onoare, în piept) și apetitul (dragostea de plăceri și bani, în stomac). Însă în acest capitol îl voi reduce la un model dual, opunând rațiunea (deasupra gâtului) celor două seturi de pasiuni (sub gât).
 10. Această afirmație celebră a fost născocită de Herbert Spencer, dar a fost folosită și de Darwin.
 11. Darwin, 1998 [1871], partea I, capitolul 5. Mai multe, în capitolul 9.
 12. Ideea a fost dezvoltată de Herbert Spencer la sfârșitul secolului al XIX-lea, dar datează din secolul al XVIII-lea, de la Thomas Malthus. Darwin chiar credea că triburile concureau cu alte triburi (vezi capitolul 9), dar nu era un darwinist social, conform opiniei lui Desmond și Moore, 2009.
 13. Și Hitler era vegetarian, însă nimeni nu spune că promovarea acestui stil de viață te face nazist.
 14. Pinker, 2002, p. 106.
 15. Rawls rămâne unul dintre cei mai citați filozofi. Este celebru prin experimentul său (vezi Rawls, 1971) în care le-a spus oamenilor să-și imagineze o societate pe care ar concepe-o chiar ei dacă s-ar afla în spatele unui „vâl al ignoranței”, astfel încât să nu știe ce poziție vor ocupa apoi în respectiva societate. Raționaliștilor le place Rawls.
 16. Cuvintele exacte ale lui Wilson merită repetate, pentru că au fost profetice: „Filozofii etici intuiesc canoanele deontologice ale moralității consultând centrul afectiv al propriului sistem hipotalamic și limbic. La fel fac și teoreticienii dezvoltării [precum Kohlberg], chiar

- și atunci când sunt cât se poate de obiectivi. Sensul acelor canoane poate fi descifrat doar prin interpretarea activității centrilor emotivi ca adaptări biologice.“ E.O. Wilson, 1975, p. 563.
17. E.O. Wilson, 1998.
 18. Biologi de seamă, precum Stephen Jay Gould și Richard Lewontin, au scris diatribe împotriva sociobiologiei, care legau în mod explicat știința de agenda politică a justiției sociale. Vezi, de exemplu, Allen *et al.*, 1975.
 19. Vezi Pinker, 2002, capitolul 6.
 20. Excepția la această afirmație au fost studiile privind empatia efectuate de Martin Hoffman, de exemplu Hoffman, 1982.
 21. De Waal, 1996. Am citit această carte după ce am terminat studiile postuniversitare, dar fusesem interesat de lucrările lui și în timpul studiilor.
 22. Damasio, 1994.
 23. Trei lucrări marcante care au adus emoțiile în sfera moralității sunt *Passions Within Reason*, a economistului Robert Frank, *Wise Choices, Apt Feelings*, a filozofului Allan Gibbard, și *Varieties of Moral Personality*, a filozofului Owen Flanagan. De asemenea, lucrările specialistului în psihologie socială John Bargh au reprezentat un element crucial pentru readucerea în prim-plan a proceselor automate – de exemplu intuiția și micile străfulgerări de emoție care vor fi descrise mai ales în capitolul 3. Vezi Bargh și Chartrand, 1999.
 24. Datez renașterea în 1992, pentru că atunci a apărut volumul de succes cu titlul incitant *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. Cartea a fost editată de Jerome Barkow, Leda Cosmides și John Tooby. Alte figuri marcante din domeniu îi includeau pe David Buss, Doug Kenrick și Steven Pinker. Moralitatea (mai ales cooperarea și înșelăciunea) a fost un domeniu important de cercetare în psihologia evoluționistă de la bun început.
 25. Numesc acest model „jeffersonian“, pentru că permite „minții“ și „inimii“ să ajungă la judecăți morale independente și contradictorii, așa cum s-a întâmplat și în această scrisoare către Cosway. Însă observ că Jefferson credea că mintea nu poate face judecăți morale și că ar trebui să se limiteze la chestiuni care pot fi hotărâte prin calcule. Și Jefferson era sentimentalist în ceea ce privește moralitatea.
 26. Am făcut aceste studii cu Stephen Stose și Fredrik Bjorklund. Nu am transformat niciodată aceste date într-o lucrare, pentru că pe

- atunci credeam că aceste descoperiri neînsemnate nu vor putea fi publicate.
27. Ideea acestui test a venit de la Dan Wegner, care a preluat-o dintr-un episod din *Familia Simpson*, în care Bart își vinde sufletul prietenului său Milhouse.
 28. De fapt nu am lăsat pe nimeni să bea suc; Scott i-a oprit înainte ca buzele lor să atingă paharul.
 29. Transcrierea este textuală și needitată, în afară de câteva remarci ale subiecților care au fost excluse. Este prima jumătate a transcrierii pentru acest subiect în această povestire. Am folosit o cameră ascunsă ca să înregistrez toate interviurile și am obținut permisiunea tuturor subiecților de a analiza înregistrările, cu excepția unui singur participant.
 30. De exemplu, în interviurile privind tabuurile inofensive, oamenii aveau de două ori mai mult tendința să spună „Nu știu”, în comparație cu interviul lui Heinz. De asemenea, aveau de două ori mai mult tendința de a afirma ceva fără argumente („Asta e pur și simplu greșit!” sau „Asta pur și simplu nu se face!”); de zece ori mai mult au spus că nu pot să se justifice (ca în ultima rundă a interviului de mai sus); și cu 70% mai mult aveau tendința de a se convinge de o idee pe care noi am numit-o „fundătură” – un argument pe care subiectul începe să-l susțină, dar la care renunță apoi, dându-și seama că nu merge. Așa s-a întâmplat când persoana de mai sus a început să spună că fratele și sora erau prea tineri ca să întrețină relații sexuale cu cineva. Unele dintre aceste argumente „fundătură” erau însoțite de expresii de îndoială, subiecții încrunțându-se și privind furioși în timp ce vorbeau, ca atunci când ascultă pe *altcineva* făcând afirmații ridicole. Nu am publicat niciodată acest studiu, însă puteți găsi un raport detaliat pe pagina mea, www.jonathanhaidt.com, la Publications, apoi Working Papers, și apoi vedeți Haidt și Murphy.
 31. Wason, 1969.
 32. Johnson-Laird și Wason, 1977, p. 155.
 33. Margolis, 1987, p. 21. Vezi Gazzaniga, 1985, pentru un argument similar.
 34. Margolis, 1987, p. 76. Unele forme de gândire pot fi atinse de viețuitoare care nu dispun de limbaj, însă ele nu pot raționa „de ce”, pentru că acel tip de gândire este conceput în mod special pentru a ne pregăti să-i convingem pe alții.

35. Într-unul dintre ultimele sale studii majore, Kohlberg afirma că un punct de plecare pentru această abordare a fost ipoteza că „gândirea morală este procesul utilizării limbajului moral obișnuit“ (Kohlberg, Levine și Hewer, 1983, p. 69). El nu era interesat de deducțiile inconștiente sau nonverbale (de exemplu, de intuiție).
36. Mai mulți filozofi au dezvoltat ideea că gândirea morală ar trebui să fie înțeleasă ca având funcții sociale și justificatoare. Vezi Gibbard, 1990, și Stevenson, 1960; în psihologie, vezi Mercier și Sperber, 2011.
37. Vezi Neisser, 1967. Greene (2008) are grijă să definească cogniția într-un mod mai restrâns, care poate fi comparat cu emoția, dar el este acea rară excepție.
38. Ekman, 1992; Ellsworth și Smith, 1985; Scherer, 1984.
39. Lazarus, 1991.
40. Emoțiile nu sunt în întregime subcategorii ale intuiției: se spune că ele includ de obicei toate schimbările corporale care ne pregătesc pentru comportamentul adaptiv, inclusiv schimbările hormonale din restul corpului. Reacțiile hormonale nu sunt intuiții. Însă elementele cognitive ale emoțiilor – precum aprecierea evenimentelor și schimbările de atenție și vigilență – sunt subtipuri ale intuiției. Acestea se produc automat și cu o conștientizare a rezultatelor, dar nu și a proceselor.
41. Daniel Kahneman a numit aceste două tipuri de cogniție „sistemul 1“ (elefantul) și „sistemul 2“ (călărețul). Vezi Kahneman, 2011 pentru o lectură ușoară privind gândirea și procesul decizional din perspectiva acestui dublu sistem.
42. Michael Gazzaniga, specialist în neuroștiințe, numește aceasta „modulul de interpretare“.
43. Acesta este biasul de confirmare; vezi un rezumat al studiilor pe această temă în capitolul 4.
44. Una dintre cele mai întâlnite critici venite din partea filozofilor în ceea ce privește modelul social-intuiționist este că legăturile 5 și 6, pe care le-am înfățișat ca linii punctate, sunt de fapt mai frecvente în viața de zi cu zi decât cred eu. Vezi, de exemplu, Greene, în cele ce vor urma. Aceste critici nu au nici o dovadă, însă, ca să fiu cinstit, nici eu nu am dovezi despre frecvența reală cu care oamenii ajung zilnic la concluzii contraintuitive (legătura 5) sau se răzgândesc în timp ce meditează singuri la anumite chestiuni morale (legătura 6).

Bineînțeles, oamenii se răzgândesc asupra chestiunilor morale, dar cred că, în majoritatea cazurilor, motivul schimbării este o nouă experiență intuitivă convingătoare (legătura 1), precum vederea ecografiei unui făt sau o afirmație convingătoare făcută de altcineva (legătura 3). Bănuiesc, de asemenea, că filozofii reușesc să-și depășească intuițiile inițiale cu mai multă ușurință decât oamenii obișnuiți, după cum arată cercetările lui Kuhn (1991).

45. Zimbardo, 2007.
46. Latane și Darley, 1970.
47. Haidt, 2001.
48. Vezi mai ales Hauser, 2006; Huebner, Dwyer și Hauser, 2009; Saltzstein și Kasachkoff, 2004.
49. Hume 1960 [1777], partea I, paragraful de deschidere.
50. Carnegie, 1981 [1936], p. 37.

3. *Elefanții conduc*

1. Articolul pe care îl scriam este Haidt, 2007. În respectivul articol, ca și în toate scrierile mele științifice, descriu cele *patru* principii ale psihologiei morale, primele două fiind *Prioritatea intuitivă, dar nu dictatura*, și *Gândirea morală este pentru fapte sociale*. În această carte combin cele două principii într-unul singur – *Intuițiile sunt primele, urmate de gândirea strategică* – pentru că mi se pare că sunt mai ușor de reținut și de aplicat.
2. Este un rezumat în șase cuvinte a ceea ce se întâmplă în primele câteva secunde de judecată, conform modelului social-intuiționist. Nu surprinde și influența reciprocă ce se produce în timp, pe măsură ce interlocutorii își dau unul altuia motive și uneori își schimbă reciproc părerile.
3. Wheatley și Haidt, 2005.
4. Am folosit doar subiecți care puteau fi hipnotizați ușor, selecția la cursul Bazele psihologiei din ziua în care am vorbit despre hipnoză. A existat o perioadă, în anii '80, când savanții credeau că hipnoza nu este un fenomen real și că subiecții pur și simplu acceptau să joace un rol. Însă o serie de studii au demonstrat prezența unor efecte care nu puteau fi falsificate; de exemplu, dacă le sugerezi subiecților în timpul hipnozei că pot vedea doar în alb și negru și îi pui apoi într-un scanner fMRI, descoperi o activitate foarte

- redușă a circuitelor de vedere în culori ale creierului atunci când subiecților li se arată imagini colorate (Kosslyn *et al.*, 2000).
5. *Dhammapada*, versetul 252 (Mascaro, 1973). Vezi capitolul 4 din *The Happiness Hypothesis*, pentru mai multe detalii privind psihologia acestui mare adevăr.
 6. Această propoziție este o aproximare rezonabilă a afirmației centrale a behaviorismului; vezi Pavlov, 1927, despre cele două reflexe de orientare de bază. Cu mici schimbări, se aplică și în cazul lui Freud – diversele părți ale subconștientului scanează în mod constant mediul și declanșează reacții automate rapide, care se contrazic uneori. Vezi și Osgood, 1962, în ceea ce privește cele trei dimensiuni fundamentale ale clasificării, dintre care prima este valența bine *vs.* rău.
 7. Wundt, 1907 [1896].
 8. Vezi LeDoux, 1996, despre cum poate amigdala să declanșeze o reacție emoțională la ceva anume înainte ca cortexul cerebral să aibă șansa să proceseze acțiunea.
 9. Efectul nu depindea de capacitatea subiecților de a-și aminti dacă văzuseră un anumit stimul. Într-unul dintre studii, Zajonc a derulat rapid imagini pe un ecran, timp de o miime de secundă, prea rapid ca cineva să le identifice în mod conștient, însă, la testările ulterioare, oamenii au preferat imaginile pe care le „văzuseră” de cinci ori în locul celor la care fuseseră expuși o singură dată sau deloc (Zajonc, 1968).
 10. Zajonc, 1980. M-am bazat mult pe acesta când am formulat metafora elefantului și a călărețului.
 11. *Ibid.*, p. 171.
 12. Fazio *et al.*, 1986; Greenwald, McGhee și Schwartz, 1998.
 13. Morris *et al.*, 2003.
 14. Greenwald, Nosek și Banaji, 2003.
 15. Morris *et al.*, 2003. Diferența a fost găsită în componenta N400, care este mai mare când creierul se confruntă cu absurdități, de exemplu când Morris a împerecheat cuvinte cu sensuri emoționale diferite. Într-un studiu mai recent al olandezilor (Van Berkum *et al.*, 2009) partizanii au fost rugați să citească afirmații care susțineau sau se opuneau unor idei precum eutanasierea. Au descoperit același efect N400, și un efect LPP (potențial pozitiv întârziat) mai

- ridicat și mai lent, legat de reacțiile emoționale în general, indicând faptul că partizanii începeau să simtă lucruri diferite în prima jumătate de secundă de la citirea cuvintelor-cheie.
16. Dion, Berscheid și Walster, 1972.
 17. Pentru un experiment cu jurați falși, vezi Efran, 1974; pentru un studiu de teren care demonstrează că acuzații mai atractivi scapă cu pedepse mai ușoare, vezi Stewart, 1980. Pentru o metaanaliză, vezi Mazzella și Feingold, 1994. A fi atractiv este un avantaj pentru acuzații de diverse infracțiuni, însă nu și pentru cei a căror frumusețe i-a ajutat să comită respectivele infracțiuni, precum escrocheria (Sigall și Ostrove, 1975).
 18. Todorov *et al.*, 2005. El respinge cele câteva cazuri în care participanții au reușit să-i identifice pe ambii candidați.
 19. Studiul original nu a identificat vreo scădere a corectitudinii la o expunere de o secundă. Expunerea la o zecime de secundă provine dintr-un studiu ulterior, Ballew și Todorov, 2007. Acesta abordează și posibilitatea ca deținerea funcției să fie o a treia variabilă care îi face pe politicieni să dea impresia de competență și, întâmplător, să câștige. Însă nu este așa. Previziunile pe baza aparenței de competență au fost la fel și în cazul raselor în care nu exista nici un deținător al funcției sau în care deținătorul a pierdut ori a câștigat.
 20. Pentru alte păreri privind rolul intuiției și al „euristicii morale” automate, vezi Gigerenzer, 2007 și Sunstein, 2005.
 21. Vezi discuții în Damasio, 2003; Greene, 2009a. În ceea ce privește corectitudinea și insula, vezi Hsu, Anen și Quartz, 2008; Rilling *et al.*, 2008; Sanfey *et al.*, 2003.
 22. Schnall *et al.*, 2008, Studiul 1. Toate cele patru păreri au mers în direcția prevăzută, deși nu toate comparațiile au fost semnificative din punct de vedere statistic. Când s-au combinat toate cele patru povestiri – acesta fiind modul obișnuit în care se analizează astfel de date –, efectul spray-ului urât mirositor a fost deosebit de semnificativ, $p < .001$. A existat și o a treia condiție a experimentului, în care spray-ul s-a aplicat o singură dată, însă aceasta nu a fost diferită de cazul în care s-a aplicat de două ori.
 23. Eskine, Kacinic și Prinz, 2011. Vezi, de asemenea, Liljenquist, Zhong și Galinsky, 2010, privind modul în care mirosurile plăcute încurajează comportamentul adecvat.

24. Clore, Schwarz și Conway, 1994. Când oamenii realizează că sentimentul neplăcut este pricinuit de factori externi, efectul de obicei se diminuează sau dispăre. Reacțiile noastre afective sunt de obicei buni indicatori în cazul în care ne place sau ne displace un anumit lucru, însă atunci când psihologii „păcălesc” subiecții declanșând emoții externe, euristică „afectului ca informație” greșește.
25. Zhong, Strejcek și Sivanathan, 2010.
26. Zhong și Liljenquist, 2006.
27. Helzer și Pizarro, 2011. Primul studiu din această lucrare, în care s-a folosit gelul antibacterian, a cerut subiecților doar o autodescriere; s-a constatat că subiecții se considerau mai conservatori atunci când se aflau în apropierea dozatorului de gel. În al doilea studiu, autorii au duplicat efectul și au demonstrat că lucrurile care amintesc de curățenie și spălare îi fac pe oameni mai critici, în special în ceea ce privește chestiunile legate de puritatea sexuală.
28. Hare, 1993.
29. *Ibid.*, p. 54.
30. *Ibid.*, p. 91.
31. Beaver *et al.*, 2011; Blonigen *et al.*, 2005; Viding *et al.*, 2005.
32. Studiile care efectuează scanarea creierului confirmă faptul că numeroase zone cerebrale, inclusiv amigdala și cortexul prefrontal ventromedial, sunt mult mai puțin reactive în cazul psihopaților decât la oamenii normali; vezi Blair, 2007; Kiehl, 2006. Dacă îi conectezi la un dispozitiv de conductanță cutanată, ca în cazul testării cu detectorul de minciuni, psihopații prezintă reacții normale la fotografia unui rechin cu fălcile deschise. Însă, dacă le arăți o fotografie cu un corp mutilat sau copii în suferință, acul dispozitivului nu se mișcă (Blair, 1999). Pentru cele mai detaliate portrete clinice ale psihopaților și indiferența lor față de alții, inclusiv față de propriii părinți, vezi Cleckley, 1955.
33. James, 1950 [1890], I, p. 488.
34. Baillargeon, 1987.
35. Primul studiu care demonstrează că bebelușii au capacitatea înăscută de a înțelege lumea socială, inclusiv de a ghici intenții și de a reacționa la vătămare, a fost efectuat de David și Ann Premack; vezi Premack și Premack, 1994, pentru un rezumat al originilor cogniției morale.
36. Hamlin, Wynn și Bloom, 2007. Această diferență de privire preferențială a fost identificată doar în cazul copiilor de zece luni, nu și

- în cazul celor în vârstă de șase luni. Însă diferența de reacție a fost identificată în cazul ambelor categorii de vârstă. Păpușile nu aveau un aspect obișnuit, ci aveau diverse culori și erau în forma unor bucați de lemn. Puteți vedea demonstrațiile cu păpuși în linkurile de pe www.yale.edu/infantlab/In_the_Media.html. Această tehnică de măsurare a capacităților bebelușilor a fost pentru prima oară dezvoltată de Kuhlmeier, Wynn și Bloom, 2003.
37. Hamlin, Wynn, și Bloom, 2007, p. 559.
 38. Pentru primele aprecieri privind această idee, vezi Hoffman, 1982; Kagan, 1984.
 39. Dilema vagonetului a fost discutată pentru prima oară de filozofii Philippa Foot și Judith Jarvis Thompson.
 40. Unii filozofi observă diferența că în povestirea cu aruncarea victimei pe șine folosim victima ca pe un mijloc de a atinge un scop, în timp ce în povestirea cu schimbarea macazului, victima nu mai este un mijloc, moartea sa fiind un efect secundar nefericit. Greene și alții au testat așadar și variante alternative, precum cazul în care maneta salvează vieți doar pentru că deviază vagonetul pe o șină secundară unde se află o singură persoană. În acest caz, victima este din nou folosită ca un mijloc de atingere a unui scop. Dacă s-ar da la o parte, vagonetul ar intra pe șina secundară, ar reveni apoi pe cea principală și apoi ar omorî cinci oameni. În aceste cazuri, subiecții dau răspunsuri care se situează undeva între cea cu maneta și cea cu aruncarea victimei pe șine.
 41. Greene *et al.*, 2001. Acest studiu arată că subiecții care au făcut alegerea utilitaristă au avut nevoie de mai mult timp. Ca și cum judecata încerca să învingă emoția, deși această observație s-a dovedit mai târziu a fi diferită în funcție de fiecare povestire selectată, nu un principiu general (McGuire *et al.*, 2009). Dar vezi Greene, 2009b pentru o reacție la acest lucru.
 42. Rilling *et al.*, 2008; Sanfey *et al.*, 2003.
 43. Pentru diferite păreri, vezi Greene, 2009a și Greene care va apărea în curând. Zonele cerebrale cele mai frecvent raportate includ cortexul prefrontal și amigdala. Pentru o excepție, vezi Knoch, Pascual-Leone, Meyer, Treyer și Fehr, 2006.
 44. Greene, 2008; citatul este la pagina 63. L-am întrebat pe Greene dacă știa de citatul din Wilson de la pagina 563 din *Sociobiology*, și a spus că nu.

45. Vezi analiza mea privind aceste studii în Haidt și Kesebir, 2010.
46. Vezi Sinnott-Armstrong, 2008 pentru un set de trei volume de lucrări scrise de această comunitate interdisciplinară.
47. Paxton, Ungar și Greene [2012].
48. Trebuie să precizez că oamenii diferă în ceea ce privește capacitatea de a simți intuiții puternice, abilitatea de a construi raționamente și deschiderea lor la raționamentele altora. Vezi Bartels, 2008, pentru o discuție privind aceste diferențe individuale.

4. *Votați-mă pe mine (Iată de ce)*

1. Platon, *Republica*, cărțile I–V (vezi trad. rom. de Andrei Cornea, Editura Teora, București, 1998, pp. 192–193 [360c] – *n.tr.*).
2. Adeimantus, fratele lui Glaucon, este cel care pune problema în acest fel, în 360e–361d, însă el dezvoltă doar argumentul lui Glaucon. Glaucon și Adeimantus vor ca Socrate să reușească și să le respingă argumentele. Cu toate acestea, îl voi folosi pe Glaucon în tot restul acestei cărți drept susținător al părerii că reputația contează mai mult decât realitatea.
3. Platon, *Republica*, 443–445.
4. *Ibid.*, 473ff.
5. Cel puțin Platon își expunea detaliat părerile privind natura umană. Mulți alți filozofi morali, precum Kant și Rawls, pur și simplu fac afirmații despre modul în care funcționează mintea, ce vor oamenii sau ce pare a fi „rezonabil“. Aceste afirmații par să fie bazate doar pe introspecția asupra propriilor personalități sau sisteme de valori – destul de neobișnuite. De exemplu, atunci când au fost testate unele dintre afirmațiile lui Rawls (1971) – de pildă aceea că majoritatea oamenilor ar prefera să îmbunătățească condiția grupurilor celor mai dezavantajate decât pe cea a grupurilor ce trăiesc în condiții medii, dacă ar fi să construiască o societate din spatele unui „vâl al ignoranței“, astfel încât să nu știe ce poziție ar ocupa în societate –, s-a ajuns la concluzia că sunt false (Frohlich, Oppenheimer și Eavey, 1987).
6. Cuvintele sale exacte au fost: „Gândirea mea este în primul rând, în ultimul rând și întotdeauna pentru propriile mele fapte“ (James 1950 [1890], p. 333). Susan Fiske (1993) a aplicat funcționalismul lui James la cogniția socială, abreviind spusele sale la „gândirea este pentru

- fapte". Pentru mai multe despre funcționalism în științele sociale, vezi Merton, 1968.
7. Un raționalist poate crede în continuare că rațiunea e ușor de corupt sau că majoritatea oamenilor nu gândesc așa cum trebuie. Însă „ar trebui“ implică „a putea“, iar raționaliștii sunt hotărâți să creadă că rațiunea *poate* funcționa astfel, probabil deoarece (ca în cazul lui Platon) capacitatea perfectă de a raționa este adevărata natură a sufletului.
 8. Lerner și Tetlock, 2003, p. 434.
 9. Gopnik, Meltzoff și Kuhl, 2000.
 10. Aș putea folosi probabil termenul de *machiavelic* în loc de *glauconian* în restul acestei cărți. Însă primul este prea întunecat, amintind de conducători care-i păcălesc pe oameni pentru a-i domina. Cred că viața morală înseamnă de fapt cooperare și aliere, nu putere și dominare. Necinstea și ipocrizia judecății noastre morale se datorează dorinței noastre de a-i face pe ceilalți să ne placă și să coopereze cu noi, astfel că prefer termenul de *glauconian*.
 11. Vezi interpretări în Lerner și Tetlock, 2003. Tetlock, 2002, prezintă trei metafore: politicienii intuitivi, procurorii intuitivi și teologii intuitivi. Mă voi concentra aici asupra politicienilor intuitivi și voi prezenta mai jos procurorul intuitiv ca fiind legat de nevoile politicianului intuitiv. Voi acoperi subiectul teologului intuitiv atunci când voi discuta despre religie și nevoia de a-i lega pe oameni prin credințe împărtășite privind caracterul sacru, în capitolul 11.
 12. Pentru critici, vezi Ariely, 2008; Baron, 2007.
 13. Lerner și Tetlock, 2003, p. 438.
 14. *Ibid.*, p. 433; sublinierea noastră.
 15. Leary, 2004.
 16. Leary, 2005, p. 85. Există, cu siguranță, diferențe între oameni în ceea ce privește cât sunt de obsedați de părerea altora. Însă cercetările lui Leary indică faptul că nu știm să ne evaluăm în mod obiectiv propriul grad de obsesie.
 17. Millon *et al.*, 1998. Psihopaților le pasă adesea de părerea altora, însă aceasta doar ca parte a planului lor de a-i manipula sau de a-i exploata pe ceilalți. Ei nu manifestă emoții precum rușinea sau vinovăția care le-ar provoca durere dacă alții le-ar descoperi minciunile și ar ajunge să-i urască. Ei nu dispun de un sociometru subconștient automat.

18. Wason, 1960.
19. Shaw, 1996. Biasul de confirmare se regăsește adesea în psihologia socială, clinică și cognitivă. Apare devreme în copilărie și se menține de-a lungul întregii vieți. Vezi interpretări în Kunda, 1990; Mercier & Sperber, 2010; Nickerson, 1998; Pyszczynski și Greenberg, 1987.
20. Kuhn, 1989, p. 681.
21. Perkins, Farady și Bushey, 1991.
22. *Ibid.*, p. 95. Au găsit, într-adevăr, o îmbunătățire generală între primul și ultimul an de liceu, însă aceasta se poate să fi fost doar maturizarea, nu efectul educației. La colegiu nu s-a mai identificat.
23. Publicația *Daily Telegraph* a obținut o copie a raportului complet de cheltuieli care fusese pregătit de Camera Comunelor ca urmare a unei cereri din partea Freedom of Information [Libertatea Informației] pe care refuzaseră să o onoreze timp de mulți ani.
24. Bersoff, 1999. Vezi și cercetările lui Dan Batson privind „ipocrizia morală“, de exemplu Batson *et al.*, 1999.
25. Perugini și Leone, 2009.
26. Ariely, 2008, p. 201; sublinierea noastră.
27. Acesta este termenul pe care l-am folosit în *The Happiness Hypothesis*.
28. Gilovich, 1991, p. 84.
29. Ditto, Pizarro și Tannenbaum, 2009; Kunda, 1990.
30. Frey și Stahlberg, 1986.
31. Kunda, 1987.
32. Ditto și Lopez, 1992. Vezi și Ditto *et al.*, 2003, care descoperă că, atunci când vrem să credem ceva, nu ne obosem să mai căutăm nici măcar o dovadă. Pur și simplu acceptăm lucrurile fără să gândim prea mult.
33. Balcetis și Dunning, 2006.
34. Vezi Brockman, 2009.
35. Vezi interpretări în Kinder, 1998. Excepția acestei reguli este că atunci când beneficiile materiale ale unei politici sunt „substanțiale, iminente și bine prezentate“, cei care probabil le vor susține sunt cei care vor beneficia de pe urma acestora, și nu cei care vor suferi. Vezi și D.T. Miller, 1999, privind „regula interesului personal“.
36. Kinder, 1998, p. 808.
37. Termenul provine din Smith, Bruner și White, citați de Kinder, 1998.

38. Vezi studiul clasic al lui Hastorf și Cantril (1954), în care studenții de la Dartmouth și Princeton ajung la concluzii foarte diferite cu privire la ce s-a întâmplat pe terenul de fotbal, după ce se uită la același film care arată mai multe penalizări disputate.
39. Lord, Ross și Lepper, 1979; Munro *et al.*, 2002; Taber și Lodge, 2006. Efectele de polarizare nu se găsesc în toate studiile, însă, după cum susțin Taber și Lodge, studiile care nu au identificat efectul au utilizat în general stimuli mai reci și mai puțin emoționali care nu au declanșat în totalitate motivațiile partizanilor.
40. Westen *et al.*, 2006.
41. Zonele cerebrale activate includ insula, cortexul prefrontal medial, cortexul cingulat anterior, cortexul prefrontal ventromedial și cortexul cingulat posterior. Zonele asociate cu emoțiile negative au fost mai ales insula stângă, cortexul frontal orbital lateral și cortexul prefrontal ventromedial. Amigdala, strâns asociată cu teama și amenințările, a arătat o activitate crescută în primele teste, însă a devenit „obișnuită” în următoarele. Observați că toate aceste descoperiri provin din deducerea reacțiilor la ipocrizie a țintei neutre (de exemplu, Tom Hanks) din reacțiile la ipocrizia propriului candidat.
42. Greene (2008) se referă la această zonă ca fiind zona „Mill” a creierului, pentru că tinde să devină mai activă când subiecții fac alegerea mai rațională și mai utilitaristă, și nu cea mai deontologică, bazată pe emoții.
43. Cortexul prefrontal dorsolateral nu a prezentat o creștere a activității decât *după* ce s-a oferit informația ce exonera candidații și după ce partizanul era eliberat din cătușe. Gândirea confirmativă parcă nici nu putea începe până când subiecții nu aveau o explicație clară și acceptabilă din punct de vedere emoțional pe care s-o confirme.
44. Olds și Milner, 1954.
45. *Webster's Third New International Dictionary*. Definițiile asociate includ „convingerea falsă sau eroarea constantă de percepție provocată de o convingere falsă sau de un dezechilibru mintal”.
46. Dawkins, 2006 (trad. rom. 2007); Dennett, 2006; Harris, 2006. Voi discuta în detaliu argumentele acestora în capitolul 11.
47. Platon dă acest sfat de educare a copiilor în cartea a 3-a a *Republicii*; Dawkins îl dă în capitolul 9 din *The God Delusion (Himerei credinței în Dumnezeu)*.

48. Schwitzgebel și Rust, 2009, 2011; Schwitzgebel *et al.*, 2011.
49. Schwitzgebel, 2009.
50. Mercier și Sperber, 2011, p. 57.
51. Vezi Lilienfeld, Ammirati și Landfield, 2009 pentru un raport privind cât de greu a fost să se descopere metode de „eliberare de bias“ a gândirii umane. Cele câteva metode de succes din studiile privind „gândirea critică“ nu reușesc aproape niciodată să asigure (sau măcar să încerce) transferul de competențe după finalizarea cursurilor teoretice.
52. Wilson, 2002; Wilson și Schooler, 1991.
53. Baron, 1998.
54. Heath și Heath, 2010.
55. Vezi www.EthicalSystems.org, privind încercarea mea de a sintetiza cercetările legate de aceste „schimbări de direcții“, dintre care multe sunt destul de simplu de făcut. Un bun exemplu este cel al lui Dan Ariely, care a descoperit că dacă le spui oamenilor să semneze un raport de cheltuieli la început, promițându-le că vei fi cinstit, și nu la sfârșit, spunând că acesta este corect, vei obține o scădere majoră a supraîncărcării facturilor. Vezi Ariely, 2008.

5. *Dincolo de moralitatea WEIRD*

1. Mill, 2003 [1859], p. 80 (vezi John Stuart Mill, *Despre libertate*, trad. de Adrian-Paul Iliescu, Humanitas, București, 2014, p. 57 – *n.ed.*).
2. Henrich, Heine și Norenzayan, 2010.
3. Markus și Kitayama, 1991.
4. Pentru o analiză a acestui tip de diferențe culturale, vezi Kitayama *et al.*, 2009.
5. Nisbett *et al.*, 2001.
6. În *Analecte* 15:24, Confucius este întrebat dacă există un singur cuvânt care ar putea îndruma viața cuiva. El răspunde: „Reciprocitatea, adică să nu faci altuia ceea ce ție însuși să și se facă nu ți-ar plăcea“ (Lays, 1997 [vezi trad. din limba chineză veche de Florentina Vișan, Humanitas, București, 1995, p. 248 – *n.ed.*]). Însă nu există o modalitate de a rezuma învățăturile morale din *Analecte* la o regulă de aur. Așa cum le-am citit eu, acestea se bazează pe toate cele șase fundamente morale pe care le voi prezenta în capitolele 7 și 8.

7. Vezi, de exemplu, cărțile lui Sam Harris, ca *The End of Faith* și *The Moral Landscape*.
8. Nu este în întregime un concept nou. După cum explică Shweder, 1990a, acesta a apărut de mai multe ori în psihologie. Însă, dacă cineva s-ar intitula astăzi specialist în psihologia culturală, atunci s-ar orienta probabil spre domeniul care s-a redefinit la zece ani după apariția studiilor lui Shweder și LeVine, 1984.
9. Shweder, 1990a.
10. Prima mențiune publică a celor trei etici îi aparține lui Shweder, 1990b. Afirmarea majoră a teoriei se regăsește în Shweder *et al.*, 1997.
11. Peter Singer este cel mai proeminent filozof utilitarist al vremurilor noastre. Vezi P. Singer, 1979.
12. Nu trebuie să existe un suflet în orice, în sensul creștin. După cum a arătat Paul Bloom (2004), suntem „dualiști prin naștere“. În ciuda diverselor variații religioase, majoritatea oamenilor (inclusiv mulți atei) cred că mintea, spiritul sau sufletul sunt cumva separabile de trup, sălășluind în acesta.
13. Aceasta a fost, de exemplu, concluzia trasă de Sayyid Qutb, un egiptean care a petrecut doi ani studiind în America în anii '40. A fost dezgustat, iar acest dezgust moral i-a influențat viitoarele scrieri ca filozof și teoretician islamist, care au devenit una dintre cele mai mari inspirații pentru Osama bin Laden și al-Qaida.
14. Aceste analize de text sunt raportate în Haidt *et al.*, 1993. Vezi și lucrările lui Lene Arnett Jensen (1997, 1998), care au ajuns la rezultate similare aplicând cele trei tipuri de etică ale lui Shweder pentru a identifica diferențele dintre participanții progresiști și cei ortodocși din India și din Statele Unite.
15. Le voi rămâne mereu recunoscător regretatului Sukumar Sen și fiului său, Surojit Sen, din Cuttack și Bhubaneswar, pentru generozitatea și bunăvoința lor.
16. În Coran, vezi 2:222, 4:43, 24:30. În Biblia ebraică, vezi Leviticul, în special. În creștinism, vezi Thomas, 1983, capitolul 1. De asemenea, vezi pasajele din Noul Testament despre purificarea lui Isus și a adeptilor săi, de exemplu Ioan 3,25, 11,55; Faptele Apostolilor 15,9, 20,26, 21,26, 24,18.
17. Am vrut, de asemenea, să explicăm de ce semnificațiile cuvântului „dezgust“ din atât de multe limbi se aplică nu doar lucrurilor

- dezgustătoare din punct de vedere fizic, precum excrementele, ci și anumitor încălcări morale – dar nu tuturor încălcărilor, și nu întotdeauna aceluiași în toate culturile (Haidt *et al.*, 1997).
18. Oamenii asociază intuitiv „sus” cu binele și „jos” cu răul, chiar și atunci când acestea sunt doar poziții relative pe monitorul unui calculator (Meier și Robinson, 2004). Pentru interpretări ale cercetărilor privind această dimensiune psihologică, vezi Brandt și Reyna, 2011; Rozin, Haidt și McCauley, 2008; și capitolul 9 din *The Happiness Hypothesis*.
 19. Cercetările mele privind elevația morală și dezgustul sunt descrise în detaliu în capitolul 9 din *The Happiness Hypothesis*. Vezi și www.ElevationResearch.org.
 20. S-a demonstrat adesea că încălcările morale activează insula frontală, o zonă cerebrală importantă pentru simțul dezgustului (Rilling *et al.*, 2008; Sanfey *et al.*, 2003), deși încălcările morale folosite până acum au implicat mai ales înșelăciunea, nu ceea ce Rozin, McCauley și cu mine am numi dezgust moral. Vezi Rozin, Haidt, și Fincher, 2009.
 21. *Piss Christ*, a lui Andres Serrano, reprezintă un caz deosebit de dificil, pentru că imaginea care reiese este uimitoare din punct de vedere vizual. Lumina puternică ce străbate urina galbenă dă fotografiiei o strălucire cvasidivină. Vezi și pictura lui Chris Ofili, *Sfânta Fecioară Maria*, și controversa legată de expunerea sa în New York în 1999. Pictura o înfățișă pe Fecioara Maria ca o femeie de culoare înconjurată de vulve decupate din reviste pornografice și mânjite cu excremente reale de elefant.
 22. După ce am scris acest exemplu ipotetic, Bruce Buchanan mi-a atras atenția asupra faptului că ceva foarte asemănător s-a întâmplat în Chicago în 1988. Vezi articolul de pe Wikipedia despre *Mirth & Girth*, o pictură care îl satiriza pe Harold Washington, respectatul și recent decedatul primar de culoare al orașului Chicago.
 23. Martha Nussbaum (2004) a demonstrat clar acest lucru, într-o discuție extinsă cu Leon Kass, începând cu Kass, 1997.
 24. Papii Benedict XVI și Ioan Paul II au fost deosebit de elocvenți în aceste privințe. Vezi și Bellah *et al.*, 1985.
 25. De exemplu, vâlul hindus al maiașilor; lumea platoniciană a Formelor și evadarea din peștera lui Platon.

26. Conform datelor oferite de Biroul Național Electoral American. Evreii sunt pe locul doi după americanii de culoare în ceea ce privește susținerea acordată Partidului Democrat. Între 1992 și 2008, 82% dintre evrei se identificau cu – sau preferau – Partidul Democrat.
27. După cum voi arăta în capitolul 8, abia recent mi-am dat seama că celor din Partidul Conservator le pasă de corectitudine cel puțin la fel de mult ca și liberalilor, doar că lor le pasă mai mult de proporționalitate decât de egalitate.
28. Nu susțin că toate viziunile și ideologiile morale sunt la fel de bune, sau la fel de eficiente în a crea societăți decente și ordonate din punct de vedere moral. Nu sunt un relativist. Voi analiza modul în care ideologiile se potrivesc cu natura umană în capitolul 12. Însă acum aș vrea să insist asupra faptului că luptele ideologice îndelungate implică aproape invariabil oameni care urmăresc o viziune morală în care cred sincer și cu pasiune. Avem adesea tendința de a atribui motive ascunse adversarilor noștri, precum câștigurile bănești. De obicei, acest lucru este greșit.
29. Shweder, 1991, p. 5.
30. Am fost implicat într-o dispută privind această afirmație. Am adunat materiale relevante pentru această controversă pe www.JonathanHaidt.com/postpartisan.html.

6. *Papilele gustative ale minții moraliste*

1. Exemplele din filozofie îi includ pe Jeremy Bentham, R.M. Hare și Peter Singer. În psihologie moralitatea este adesea operaționalizată ca altruism sau „comportament prosocial”. Cu alte cuvinte, a-i face pe tot mai mulți oameni să-i ajute pe mulți alții, în mod ideal străini. Chiar și Dalai Lama definește un act etic drept „unul în care ne abținem să dăunăm experienței altora sau aspirațiilor lor la fericire” (Dalai Lama XIV, 1999, p. 49).
2. Exemplele din filozofie îi includ pe Immanuel Kant și John Rawls; în psihologie, pe Lawrence Kohlberg. Elliot Turiel permite ca bunăstarea și dreptatea să fie preocupări la fel de importante.
3. Vezi Berlin, 2001, privind pericolele monismului.
4. Chan, 1963, p. 54.
5. Pe lângă satisfacția de a avea un sistem olfactiv mai complex, lucru pe care îl voi ignora pentru a păstra simplitatea analogiei.

6. Cuvântul pe care vreau să-l folosesc aici este *empirism*, însă acesta are două sensuri, și l-am utilizat deja în capitolul 1 în contrast cu nativismul. Resping empirismul în acel sens, care sugerează tabula rasa, însă îl accept în cel de-al doilea sens, ca metodă prin care oamenii de știință obțin informații prin metode empirice (observaționale, bazate pe experiență).
7. E.O. Wilson a subliniat acest lucru în capitolul 11 din *Consilience*. Ca și Hume, el a fost adeptul naturalismului/empirismului, nu al transcendentalismului. Și eu sunt la fel.
8. Hume observa că unele pasiuni și sentimente sunt atât de calme, încât sunt uneori confundate cu rațiunea (*Treatise of Human Nature* [*Tratat asupra naturii umane*]), cartea a II-a). Tocmai de aceea cred că termenul *intuiție* este cea mai bună redare a cuvântului *senti-ment* folosit de Hume.
9. Hume dezvoltă aici un argument al lui Frances Hutcheson, un alt teoretician mai vechi al „simțului moral”. Acest text se afla în primele două ediții din *Enquire Concerning Human Understanding* (*Cercetare asupra intelectului omenesc*). A fost scos din ultima ediție, însă nu am găsit nici un indiciu că Hume s-ar fi răzgândit asupra analogiei cu simțul gustului. De exemplu, în ultima ediție a *Cercetării*, secțiunea XII, partea a 3-a, el spune: „Morala și critica nu sunt atât obiecte propriu-zise ale înțelegerii, cât ale gustului și sentimentului. Frumusețea, fie ea morală sau naturală, este mai curând simțită decât propriu-zis înțeleasă” (vezi și *Cercetare asupra intelectului omenesc*, trad. de Mircea Flonta, Adrian-Paul Iliescu și Constanța Niță, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1987 – *n.tr.*).
10. Mai ales Adam Smith și Edmund Burke. Vezi Frazier, 2010.
11. În capitolul 3, trec în revistă aceste cercetări. Vezi și lucrarea mea mai științifică, Haidt și Kesebir, 2010.
12. Baron-Cohen, 1995.
13. Baron-Cohen, 2002, p. 248.
14. *Ibid.*
15. Baron-Cohen, 2009. Un factor prenatal pare a fi testosteronul, care are numeroase efecte asupra creierului unui făt aflat în dezvoltare. În primele două luni după concepție, toți avem genul feminin. Dacă este prezent cromozomul Y, acesta declanșează producția de testosteron începând cu a opta săptămână, transformând creierul

- și corpul în făt de genul masculin. Autismul este mult mai des întâlnit la băieți decât la fete.
16. Bentham, 1996 [1789], capitolul I, secțiunea a 2-a.
 17. Lucas și Sheeran, 2006.
 18. *Ibid.*, p. 5, citat din William Hazlitt.
 19. *Ibid.*, citat din Mill.
 20. Lucas și Sheeran, 2006, p. 1. Bineînțeles, diagnosticul psihiatric post-mortem este destul de dificil. Fie că Bentham a avut sau nu sindromul Asperger, vreau să subliniez că gândirea sa era neobișnuită, iar felul în care înțelegea natura umană era defectuos.
 21. Denis, 2008.
 22. Kant, 1993 [1785], p. 30. (Vezi și Kant, *Întemeierea metafizicii moravurilor. Cartea rațiunii practice*, trad. de Nicolae Bagdasar, Editura Științifică, București, 1972, p. 39 – *n.tr.*)
 23. Fitzgerald, 2005. O altă posibilitate ar fi aceea că Kant a avut o tumoare pe creier la vârsta de 47 de ani. A început să se plângă de dureri de cap și, nu mult după aceea, și-a pierdut vederea la ochiul stâng. Stilul său și filozofia sa s-au schimbat și ele după aceea, iar unii au speculat că acesta făcuse o tumoare care i-a afectat procesarea emoțională în cortexul prefrontal stâng, capacitatea sa crescută de sistematizare nemaifiind însoțită de capacitatea normală de empatizare. Vezi Gazzaniga, 1998, p. 121.
 24. Scruton, 1982.
 25. Nu vreau ca această afirmație să fie aplicată oricărui demers științific. Chimistii nu au nevoie de empatie. Însă, pentru a observa viața interioară a oamenilor, empatia ajută, după cum se vede la marii scriitori și dramaturgi.
 26. Autorii articolului privind oamenii care aparțin culturii WEIRD (Henrich *et al.*, 2010; vezi capitolul 5) nu spun când a devenit astfel gândirea occidentală. Însă ipoteza lor implică faptul că, în timpul secolului al XIX-lea, pe măsură ce revoluția industrială a progresat, iar nivelul averilor, al educației și al individualismului a crescut (cel puțin în cazul clasei superioare), gândirea WEIRD a devenit tot mai des întâlnită.
 27. După părerea mea, filozofia morală s-a ameliorat în ultimii douăzeci de ani, pentru că s-a întors cumva la interesul său original față de lumea naturală, inclusiv psihologia. Numeroși filozofi din prezent

dețin noțiuni complexe din neuroștiințe, psihologie socială și evoluționism. A existat un interes crescând pentru „realismul psihologic” începând cu anii '90, de exemplu Flanagan, 1991 și Gibbard, 1990. Pentru ultimele noutăți, vezi Appiah, 2008 și cele trei volume de eseuri editate de Walter Sinnott-Armstrong, 2008.

28. Doar Buddha, de exemplu, predica despre compasiune față de toate ființele, inclusiv față de animale. Pentru o trecere în revistă a teoriei culturii și a virtuții, vezi Haidt și Joseph, 2007.
29. Bineînțeles, și aici există receptori olfactivi, însă îi voi ignora, de dragul simplității. Și, cu siguranță, multe băuturi pe bază de fructe declanșează receptorul gustului acru, însă el funcționează bine cu această analogie: numeroase încălcări morale declanșează mai ales un singur fundament, încă unul sau două fiind stimulate mai puțin.
30. Sperber și Hirschfeld, 2004. Modulele nu sunt în general zone specifice din creier, ci mai degrabă se definesc prin ceea ce fac. Craig și cu mine respingem lista complexă de cerințe pentru modularitate propusă de Fodor, 1983. În schimb, acceptăm „modularitatea masivă” a lui Sperber, 2005, care include „module de învățare” innăscute, care generează multe alte module specifice de-a lungul dezvoltării din copilărie. Vezi Haidt și Joseph, 2007, 2011.
31. La primate este puțin mai complicat. Acestea nu se nasc neapărat cu o teamă innăscută de șerpi, ci cu o „aplecare” innăscută de a *învăța* să se ferească de șerpi, după o singură experiență proastă cu un astfel de animal sau după simpla vedere a unui membru al aceleiași specii reacționând cu teamă la vederea unui șarpe (Mineka și Cook, 2008). Ele nu învață să se teamă de flori sau de alte obiecte față de care alte animale reacționează cu teamă. Modulul de învățare este specific pentru șerpi.
32. Sperber și Hirschfeld folosesc termenii *domeniu propriu-zis* și *domeniu real*, însă multora (inclusiv mie) li se pare greu să rețină acești termeni, așa că i-am transformat în *mecanisme inițiale* și *mecanisme actuale de declanșare*. Termenul de *mecanism inițial* nu implică pur și simplu faptul că, odată, demult, modulul nu dădea greș. Aș folosi termenul de *mecanism intenționat*, însă evoluția nu are intenții.
33. Selecția naturală este un proces de creație; cauza acestuia abundă în lumea biologică. Pur și simplu nu există un creator conștient sau inteligent. Vezi Tooby și Cosmides, 1992.

34. Pentru mai multe informații privind originile și detaliile acestei teorii, vezi Haidt și Graham, 2007; Haidt și Joseph, 2004, 2007. Teoria a fost puternic influențată de lucrările lui Richard Shweder și Alan Fiske. Alegerea noastră a celor cinci fundamente se apropie de teoria celor trei etici a lui Shweder. Abordarea noastră generală de a identifica module cognitive evolute care se completează în moduri diferite din punct de vedere cultural a fost inspirată de Teoria Modelelor Relaționale a lui Alan Fiske. Vezi Rai și Fiske, 2011, pentru o aplicare a acestei teorii la psihologia morală.
35. Pentru o listă recentă, vezi Neuberg, Kenrick și Schaller, 2010.
36. În primul nostru articol (Haidt și Joseph, 2004), am descris doar patru fundamente, pe care le-am denumit Suferință, Ierarhie, Reciprocitate și Puritate. Am menționat că există probabil mai multe și am precizat într-o notă de subsol că „loialitatea față de grup” e un bun candidat pentru un al cincilea fundament. Îi sunt recunoscător lui Jennifer Wright, care mi-a adus argumente, în corespondența noastră prin e-mail în timp ce lucram la acel articol, că loialitatea față de grup este diferită de ierarhie, unde o pusesem inițial împreună cu Craig. Începând cu anul 2005, am schimbat numele celor cinci fundamente, folosind două cuvinte din contexte asemănătoare pentru fiecare, pentru a reduce confuziile cu care ne tot confruntam. Din 2005 și până în 2009, am folosit următoarele denumiri: Vătămare/grijă, Corectitudine/reciprocitate, Grup/loialitate, Autoritate/respect și Puritate/caracter sacru. În 2010 am reformulat teoria pentru a o dezvolta și a rezolva neajunsurile pe care le voi descrie în capitolul 8. Ca să evit confuzia de a folosi denumiri asemănătoare pentru același fundament, voi adopta în această carte denumirile din 2010 atunci când voi descrie originile teoriei. Pentru Autoritate, m-am axat aici pe psihologia subordonatului – psihologia respectului față de autoritate. În capitolul următor voi analiza și psihologia superiorului.
37. Vezi, de exemplu, „suita” de emoții morale propuse de Trivers, 1971, ca mecanism aflat în spatele altruismului reciproc (de exemplu, recunoștința pentru favorurile primite, indignarea în fața favorurilor refuzate de cealaltă persoană, vinovăția pentru favorurile refuzate de noi). Pentru fundamentul Grijă, de exemplu, poate exista un modul care detectează suferința, un altul pentru vătămarea intenționată, un

al treilea care detectează rudenția și un al patrulea care detectează eforturile de a te îngriji de cineva sau de a oferi consolare. Ideea importantă aici este că există un set de programe innăscute „dacă – atunci“, care funcționează împreună pentru a ne ajuta să facem față problemelor de adaptare. Unele dintre aceste module innăscute pot fi „module de învățare“, care generează alte module specifice în timpul dezvoltării din copilărie, după cum a spus Sperber. Vezi Haidt și Joseph, 2007, pentru o discuție detaliată privind modularitatea morală.

7. *Fundamentele morale ale politicii*

1. De exemplu, Luce și Raiffa, 1957.
2. Marcus, 2004, p. 12.
3. Marcus, 2004. Am încropit această definiție din două pagini. Prima propoziție este la pagina 34, iar cealaltă la pagina 40. Dar totul face parte dintr-o discuție unificată din capitolul 3.
4. S-a descoperit recent că înrudirea genetică din grupurile de vânători-culegători nu este atât de strânsă cum au presupus mult timp antropologii (Hill *et al.*, 2011). Totuși, presupun că această scădere a înrudirii a apărut în ultimele câteva sute de ani, pe măsură ce s-a dezvoltat și complexitatea noastră culturală. Presupun că fundamentul Grijă se modificase și se intensificase deja în cele câteva milioane de ani înainte, pe măsură ce au crescut mărimea creierului și durata copilăriei.
5. Precum cele de identificare a gradului de rudenie sau pentru a deosebi vătămarea intenționată de cea accidentală, ca să știm când să ne supărăm pe cineva care ne face copilul să plângă. Repet observația mea din capitolul anterior că acestea nu sunt module, așa cum le definise Fodor, 1983. Criteriile lui Fodor erau atât de stricte, încât mai nimic din cogniția superioară nu se potrivea. Pentru o discuție despre cum poate fi parțial modularizată cogniția superioară, vezi Haidt și Joseph, 2007, și vezi Barrett și Kurzban, 2006, privind modulele ca sisteme funcționale și nu ca zone cerebrale specifice.
6. Bowlby, 1969.
7. Vezi Sherman și Haidt, 2011, pentru o trecere în revistă.
8. Pentru o analiză recentă a evoluției și neurologiei empatiei, vezi Decety, 2011.

9. Vezi Pinker, 2011, despre îndelungata și constanta evoluție a reticenței față de violență. De exemplu, glumele despre lovirea soției erau destul de dese și acceptate în filmele și programele de televiziune americane până în anii '60.
10. Uneori, un autocolant politic va trimite la teamă sau interes monetar (de exemplu, „Sapă aici, sapă acum, plătește mai puțin“, al republicanilor din 2008), însă aceasta se întâmplă destul de rar în comparație cu apelurile la moralitate.
11. Pentru cititorii non-americani, atrag din nou atenția că prin *liberal* mă refer la stânga politică. Datele pe care le voi arăta în capitolul următor arată că cei de stânga, din toate țările pe care le-am analizat, înregistrează punctaje mai mari la fundamentul Grijă/vătămare decât cei de dreapta.
12. Creștinii conservatori trimit mulți bani peste hotare, și chiar le oferă săracilor bani sau alte ajutoare, însă fac acest lucru de obicei prin grupuri de misionari care se străduiesc să convertească un număr cât mai mare de persoane. Este totuși o formă de grijă parohială, nu universală.
13. A fost de mare interes pentru Darwin în *Originea speciilor* și *Descendența omului*. Mă voi întoarce la nedumerirea lui Darwin și la soluția găsită de el în capitolul 9.
14. Trivers, 1971.
15. Acest lucru a fost demonstrat în mod elegant în celebrul turneu al lui Robert Axelrod din 1984, în care strategiile au concurat într-o simulare evoluționistă pe calculator. Nici o strategie nu a reușit să o înfrângă pe cea de „după faptă și răsplată“. (Dar vezi Nowak, 2010, pentru o discuție a strategiei sale „Câștigi–stai, pierzi–pleci“, care este superioară dacă se iau în considerare erorile și neînțelegerile.)
16. Rozin *et al.*, 1999; Sanfey *et al.*, 2003.
17. Am făcut acea vizită exact când această carte mergea la tipar. Am publicat un eseu de fotografii în care am aplicat Teoria Fundamentelor Morale la semnele folosite în campania Occupy Wall Street pe: <http://reason.com/archives/2011/10/20/the-moral-foundations-of-occup>.
18. Am susținut că motivul moral al membrilor Partidului Ceaiului este în principal corectitudinea ca proporționalitate și karma. Nu cred că este libertatea, după cum au afirmat unele grupuri libertariene. Vezi Haidt, 2010.

19. Sherif *et al.*, 1961 [1954], p. 94.
20. De exemplu, băieții se organizează spontan pentru competițiile sportive mai des decât o fac fetele (Maccoby, 1998), iar studenții din colegii devin mai cooperanți atunci când o sarcină este formulată ca o competiție între grupuri; studentele nu sunt afectate de această manipulare (Van Vugt, De Cremer și Janssen, 2007).
21. Baumeister și Sommer, 1997; Maccoby, 1998.
22. Boehm, 2012; Goodall, 1986.
23. Keeley, 1996.
24. Glover, 2000.
25. Acest vers este din Coran 4:56, tradus de Arberry, 1955. Pentru mai multe despre uciderea apostatilor, vezi Coran 4:89, precum și numeroase versete Hadith, de exemplu Bukhari 52:260, Bukhari 84:58.
26. Academicienii liberali scot adesea în evidență acest lucru (de exemplu, Gray, 1995), și îl regăsim și în numeroase studii pe www.YourMorals.org; vezi Iyer *et al.*, 2011.
27. Coulter, 2003.
28. O afirmație forțată a sociologului Robert Nisbet, 1993 [1966] în capitolele 1 și 4.
29. Boehm, 1999; de Waal, 1996.
30. De Waal, 1996, p. 92.
31. Dintr-o traducere de L.W. King, obținută de pe: www.holyebooks.org/babylonia/the_code_of_hammurabi/hamo4.html.
32. Acest citat este dintr-o sinteză a teoriei de pe website-ul lui Fiske: www.sscnet.ucla.edu/anthro/faculty/fiske/reimodov.htm. Pentru o prezentare completă a teoriei, vezi Fiske, 1991.
33. Povestirea evoluționistă este de fapt mult mai complicată și, în următorul capitol, voi menționa faptul important că oamenii au trecut printr-o perioadă îndelungată de egalitarism. Momentan, sper că veți lua pur și simplu în considerare posibilitatea că avem anumite module cognitive care îi fac pe majoritatea pricepuți în a detecta și a fi preocupați de ierarhii și de respect.
34. De Waal, 1996; Fiske, 1991.
35. Așa explic eu de ce oamenii aflați pe o treaptă inferioară a ierarhiei vor susține în general piramida ierarhică. Pentru mai multe detalii, vezi Haidt și Graham, 2009. Pentru o părere alternativă, vezi lucrări despre „teoria justificării sistemelor“, de exemplu Jost și Hunyady, 2002.

36. Din cauza furiei publicului la aflarea sentinței de ucidere din culpă, biroul procurorului a făcut apel la această sentință, a câștigat rejudicarea și a obținut în cele din urmă o condamnare pentru omor calificat și sentința de închisoare pe viață. Pentru detalii privind acest caz, vezi Stampf, 2008.
37. Rozin, 1976, a introdus acest termen; Michael Pollan l-a împrumutat apoi ca titlu al bestsellerului său.
38. McCrae, 1996.
39. Rozin și Fallon, 1987. Nu știm când a apărut dezgustul, însă știm că nu există la alt animal. Celelalte mamifere resping anumite alimente pe baza mirosului sau a gustului, însă doar oamenii le resping pe baza a ceea ce au atins sau din cauză că cineva anume a manipulat respectivele alimente.
40. Schaller și Park, 2011.
41. Thornhill, Fincher și Aran, 2009. Cei din echipa lui Schaller au demonstrat chiar că pot amplifica teama studenților canadieni față de imigranții necunoscuți arătându-le imagini care înfățișau boli sau infecții; studenții care au văzut și alte imagini neplăcute, ca electrocutarea, au fost mai puțin afectați de teamă (Faulkner *et al.*, 2004).
42. Mă voi referi la originile evoluției sacralității și religiei în capitolele 9 și 11.
43. S-ar putea argumenta că în mod sigur acțiunile lor ar fi dezgustat și ar fi ofensat persoanele care ar fi aflat despre ele. Însă acest argument v-ar determina să interziceți relațiile sexuale interracial sau homosexuale, sau alimente precum labele de găină sau ochii de pește, în intimitatea propriei locuințe, în comunități care ar fi dezgustate de asemenea acțiuni.
44. În medie, libertarienii simt mai puțină empatie sau dezgust (Iyer *et al.*, 2011) și sunt mai dispuși să le permită oamenilor să încalce tabuurile (Tetlock *et al.*, 2000).
45. De pictorul german Hans Memling, 1475, în Musée Jacquemart-André, Paris. Pentru informații despre această pictură, accesați <http://www.ghc.edu/faculty/sandgren/sample2.pdf>.
46. Biblia sau Sfânta Scriptură, Editura Institutului Biblic și de Misiune al Bisericii Ortodoxe Române, București, 1994.
47. Vezi D. Jensen, 2008, ca exemplu.
48. Kass, 1997.

8. *Avantajul conservatorilor*

1. Vezi Lakoff, 2008 și Westen, 2007, pentru un argument similar.
2. Îi asociez pe democrați cu liberalii și cu stânga, iar pe republicani cu conservatorii și cu dreapta. Această asociere nu era valabilă înainte de 1970, când ambele partide erau mari coaliții, însă, din anii '80, când sudul și-a schimbat înclinațiile politice de la democrați către republicani, cele două partide s-au aliniat aproape perfect pe axa stânga–dreapta. Datele de la Biroul Național Electoral American prezintă în mod clar această realiniere. Corelația identificării liberali–conservatori cu identificarea Partidul Democrat–Partidul Republican s-a accentuat constant din 1972, accelerându-se dramatic în anii '90 (Abramowitz și Saunders, 2008). Bineînțeles, nu toată lumea se potrivește perfect în acest spectru unidimensional, iar cei care intră în această categorie se regăsesc cel mai adesea la mijloc, nu la extreme. Însă politica și politicile sunt influențate mai ales de cei care au identități partizane puternice și, în acest capitol, precum și în capitolul 12, mă voi concentra pe înțelegerea acestui tip de minte moralistă.
3. Subiecții din acest studiu s-au plasat pe o scară de la „puternic liberal“ la „puternic conservator“, însă eu am schimbat „puternic“ în „foarte“ pentru a se potrivi cu denumirile din figura 8.2.
4. Versiunea mai detaliată și mai corectă a prescurtării este aceasta: oricine poate folosi oricare dintre cele cinci fundamente în anumite condiții, însă liberalilor le plac cel mai mult Grija și Corectitudinea și își construiesc matricele morale mai ales pe aceste două fundamente.
5. Vezi rapoarte în Graham *et al.*, 2011, tabelul 11, pentru date privind Statele Unite, Marea Britanie, Canada și Australia, plus celelalte țări ale lumii, concentrate pe regiuni: Europa de Vest, Europa de Est, America Latină, Africa, Orientul Mijlociu, Asia de Sud, Asia de Est și Asia de Sud-Est. Tiparul de bază raportat aici se aplică în toate aceste țări și regiuni.
6. Patru ani mai târziu, în ianuarie 2011, am ținut un discurs la această conferință, îndemnându-i pe specialiști să recunoască efectele care unesc și care orbesc ale ideologiilor împărtășite. Discursul, precum și reacțiile la acesta se regăsesc pe www.JonathanHaidt.com/post-partisan.html.
7. Wade, 2007.

8. Pentru cei care spun că sunt „foarte conservatori“, liniile de fapt se încrucișează, aceasta însemnând că prețuiesc Loialitatea, Autoritatea și Caracterul sacru puțin mai mult decât Grija și Corectitudinea, cel puțin dacă ne ghidăm după întrebările chestionarului celor șase fundamente. Întrebările acestei versiuni a chestionarului sunt în mare parte diferite de cele ale versiunii originale, prezentate în figura 8.1, astfel că este dificil să comparăm mediile exacte ale celor două chestionare. Ceea ce contează este faptul că traiectoriile liniilor sunt similare în diversele versiuni ale chestionarului, iar în acesta, în care a existat un număr mult mai mare de subiecți, liniile devin drepte, indicând un efect liniar simplu al ideologiei politice în fiecare dintre cele cinci fundamente.
9. Linguistic Inquiry Word Count; Pennebaker, Francis și Booth, 2003.
10. Graham, Haidt și Nosek, 2009. Observ că prima rundă de numărare a cuvintelor a rezultat în sume previzibile pentru toate fundamentele, în afară de Loialitate. La o a doua rundă, în care asistenții de cercetare au citit cuvintele în context și apoi au marcat cazurile în care un fundament moral era acceptat sau respins, diferențele dintre cele două sume au fost mai mari, iar diferențele previzionate au fost identificate în cazul tuturor celor cinci fundamente, inclusiv în cazul Loialității.
11. Am analizat componentele N400 și LPP. Vezi Graham, 2010.
12. Discursul din 15 iunie 2008, ținut la Biserica Apostolică, Chicago, Illinois.
13. Discursul din 30 iunie 2008, în Independence, Missouri.
14. Discursul din 14 iulie 2008, la NAACP (National Association for the Advancement of Colored People), Cincinnati, Ohio.
15. Discursul din 24 iulie 2008. S-a prezentat ca „un mândru cetățean al Statelor Unite și cetățean al lumii“. Însă publicațiile conservatoare din Statele Unite s-au agățat de partea cu „cetățean al lumii“ și nu au citat partea cu „mândru cetățean“.
16. Puteți găsi articolul aici: www.edge.org/3rd_culture/haidto8/haidto8_index.html. Brockman a devenit recent agentul meu literar.
17. Vezi, de exemplu, Adorno *et al.*, 1950 și Jost *et al.*, 2003. Lakoff, 1996 oferă o analiză compatibilă, deși nu prezintă moralitatea de „strict părinte“ conservator ca fiind o patologie.
18. Am învățat să înțeleg viziunea durkheimiană nu doar citindu-l pe Durkheim, ci lucrând cu Richard Shweder și locuind în India, așa

cum am scris în capitolul 5. Am descoperit mai târziu că o mare parte a acestei viziuni se regăsește și în scrierile filozofului irlandez Edmund Burke.

19. Vreau să subliniez că această analiză se aplică doar *social*-conservatorilor. Nu se aplică libertarianilor sau acelor conservatori „*laissez-faire*”, cunoscuți și drept liberali clasici. Vezi capitolul 12.
20. Bineînțeles, este mult mai ușor în țările omogene din punct de vedere etnic, cu istorii îndelungate și o limbă comună, precum țările nordice. Acesta poate fi și motivul pentru care acele țări sunt mult mai liberale și mai secularizate decât Statele Unite. Vezi mai multe discuții în capitolul 12.
21. Este interesant să observăm că democrații s-au descurcat mult mai bine în Congresul american. Senatorii și deputații nu sunt preoți. Domeniul legislativ este unul josnic și corupt, în care capacitatea de a aduce bani și locuri de muncă în propriul stat contează poate mai mult decât capacitatea de a respecta simboluri sacre.
22. Bellah, 1967.
23. Westen, 2007, capitolul 15, oferea sfaturi similare, bazându-se tot pe distincția lui Durkheim între sacru și profan. Analiza lui mi-a folosit.
24. Prezint acest e-mail și următoarele în forma neprelucrată, editate doar în ceea ce privește lungimea și pentru a proteja identitatea autorului.
25. Am primit deseori plângeri de la libertariani că cele cinci fundamente inițiale nu puteau justifica moralitatea lor. După încheierea unui studiu amplu în care i-am comparat pe libertariani cu liberalii și cu conservatorii, am ajuns la concluzia că aceștia aveau dreptate (Iyer *et al.*, 2011). Decizia noastră de a modifica lista fundamentelor morale a fost influențată și de o „provocare” pe care o postasem pe www.MoralFoundations.org, rugându-i pe cititori să critice Teoria Fundamentelor Morale și să propună și alte fundamente. Am primit argumente puternice în favoarea libertății. Alte fundamente care sunt încă în procesare includ Cinstea, Proprietatea și Risipa/ineficiența. Cel de-al șaselea fundament, Libertatea/oprimarea, este provizoriu, în sensul că momentan suntem pe cale să dezvoltăm diverse metode de a măsura preocupările legate de libertate și încă nu am efectuat o testare riguroasă, așa cum s-a întâmplat în cazul celor cinci fundamente și al chestionarului inițial. Descriu fundamentul Libertate/oprimare aici pentru că sunt convins că raționamentul teoretic în

- sprijinul acestuia este puternic și pentru că am aflat deja că preocupările legate de libertate se află, într-adevăr, în centrul atenției libertarienilor (Lyer *et al.*, 2011), un grup important care este în mare parte trecut cu vederea de specialiștii în psihologia politică. Însă dovezile empirice s-ar putea să demonstreze altceva. Vezi www.MoralFoundations.org pentru actualizări ale cercetărilor noastre.
26. Boehm, 1999.
 27. *Ibid.* Însă vezi și cercetările arheologului Brian Hayden (2001), care a descoperit că prezența ierarhiilor și a inegalității adesea *precedă* tranziția către agricultură cu câteva mii de ani, progresul tehnologic permițându-le „puternicilor” să domine producția și ajutând și alte grupuri să se apuce de agricultură.
 28. De Waal, 1996.
 29. După cum a fost descris în de Waal, 1982. Boehm, 2012, încearcă să reconstituie portretul ultimilor strămoși comuni ai oamenilor, cimpanzeii și maimuțele bonobo. El ajunge la concluzia că ultimul strămoș comun semăna mai mult cu cimpanzeii agresivi și teritoriali decât cu pașnicele maimuțe bonobo. Wrangham, 2001 (și Wrangham și Pilbeam, 2001), este de acord și sugerează că maimuțele bonobo și oamenii au în comun multe trăsături pentru că se poate să fi trecut prin același proces de „autodomesticire”, ceea ce a făcut ambele specii mai pașnice și mai jucăușe, permițându-le să păstreze multe dintre trăsăturile copilăriei și la vârsta adultă. Însă nimeni nu știe cu siguranță, iar de Waal și Lanting, 1997, sugerează că ultimul strămoș comun se poate să fi semănat mai degrabă cu maimuța bonobo decât cu cimpanzeii, deși această lucrare menționează și faptul că maimuțele bonobo sunt mai copilăroase (pedomorfism) decât cimpanzeii.
 30. În capitolul 9 voi explica de ce *Homo heidelbergensis* este cel mai bun candidat pentru această transformare, care apare pentru prima dată acum șapte sau opt sute de mii de ani, și care începe apoi să învețe cele mai importante tehnici, precum focul sau fabricarea sulitelor.
 31. Dunbar, 1996.
 32. De Waal, 1996, susține că cimpanzeii au o abilitate rudimentară de a învăța reguli comportamentale și de a reacționa apoi la încălcarea acestor norme. Ca și în cazul celorlalte comparații dintre oameni și cimpanzei, există indicii ale unor capacități umane mai dezvoltate,

însă regulile nu par să se dezvolte, să se ramifice și apoi să se aplice în cazul tuturor. De Waal spune clar că nu crede că cimpanzeii au simț moral. Cred că nu putem vorbi despre adevărate „comunități morale” decât după *Homo heidelbergensis*, după cum voi explica și în capitolul următor.

33. Lee, 1979, citat în Boehm, 1999, p. 180.
34. Termenul se poate să fi fost folosit pentru prima oară în 1852, într-un articol din *New York Times* despre Marx, însă acesta și susținătorii săi au adoptat imediat termenul care apare în *Critica programului de la Gotha* a lui Marx din 1875.
35. Brehm și Brehm, 1981.
36. Problema paraziților apare în mod firesc; vezi Dawkins, 1976. N-ar fi oare o strategie bună să stai liniștit și să-i lași pe alții să-și riște viața înfruntându-i pe cei agresivi și periculoși? Problema paraziților este destul de presantă în cazul speciilor cărora le lipsesc limbajul, regulile și pedepsele morale. Însă, după cum voi arăta în capitolul următor, importanța sa a fost cu mult exagerată în cazul oamenilor. *Moralitatea este, în mare parte, o soluție evoluată pentru problema paraziților*. Grupurile de vânători-culegători și triburile mai mari îi pot obliga pe membri să muncească și să se sacrifice pentru grup, pedepsindu-i pe cei leneși; vezi Mathew și Boyd, 2011.
37. Liderii apar deseori în timpul luptei împotriva tiraniei pentru ca mai apoi să devină, la rândul lor, tirani. După cum a spus și celebra trupă rock The Who: „Meet the new boss. Same as the old boss” („Iată-l pe noul șef. La fel ca și fostul”).
38. Îți mulțumesc lui Melody Dickson pentru permisiunea de a reda mesajul pe care mi l-a trimis. Toate celelalte citate mai lungi de o propoziție din e-mailuri și postări de pe blog din acest capitol sunt folosite cu permisiunea autorilor, care doresc să rămână anonimi.
39. Aceasta a fost o referire la Partidul Ceaiului din Boston, din 1773, unul dintre primele acte de revoltă ale coloniștilor americani împotriva Marii Britanii.
40. Hammerstein, 2003.
41. Mă fac vinovat de răspândirea acestui mit în *The Happiness Hypothesis*. Mă refeream la lucrarea lui Wilkinson din 1984. Se pare însă că lili-ecii lui Wilkinson erau probabil strâns înrudiți. Vezi Hammerstein, 2003.

42. Vezi o trecere în revistă în S.F. Brosnan, 2006. În studiul experimental principal, care identifică noțiunile de corectitudine în cazul maimuțelor capucin (S.F. Brosnan și de Waal, 2003), maimuțele nu au îndeplinit condiția de control principală: se supărau de fiecare dată când vedeau o boabă de strugure pe care nu o aveau, fie că acea boabă era dată altei maimuțe sau nu. Părerea mea este că Brosnan și de Waal aveau de fapt dreptate; cimpanzeii și capucinii țin socoteala favorurilor și a momentelor când au fost neglijați și au un simț primitiv al corectitudinii. Însă nu trăiesc în matrice morale. În absența regulilor clare și a discuțiilor, ei nu prezintă acest simț al corectitudinii în mod constant în experimentele de laborator.
43. Trivers a discutat „reciprocitatea moralistă”, însă acesta este un proces foarte diferit de altruismul reciproc. Vezi Richerson și Boyd, 2005, capitolul 6.
44. Mathew și Boyd, 2011.
45. Fehr și Gächter, 2002.
46. Fehr și Gächter au mai realizat o versiune a acestui studiu care era identică, cu excepția faptului că pedeapsa era posibilă în primele șase runde și dispărea în a șaptea. Rezultatele au fost aceleași: niveluri ridicate și în creștere de cooperare în primele șase runde, care scădeau drastic în runda a șaptea și continuau să scadă și mai departe.
47. Într-un studiu PET întreprins de Quervain *et al.*, 2004, s-a descoperit că zonele cerebrale ale recompensării erau mai active când oamenii aveau șansa de a aplica o pedeapsă altruistă. Ar trebui să menționez că Carlsmith, Wilson și Gilbert, 2008, au descoperit că plăcerea răzbunării este uneori o eroare de „previziune afectivă”; răzbunarea nu este întotdeauna așa de dulce cum ne-am aștepta. Însă, fie că se simt sau nu mai bine după aceea, ideea importantă este că oamenii *vor* să pedepsească atunci când sunt înșelați.
48. Aceasta este ideea lui Boehm, și o văd confirmată prin faptul că stânga nu a reușit să convingă restul țării să se supere pe extraordinara accentuare a inegalităților din America începând din anii '80. În cele din urmă, în 2011, protestele mișcării Occupy Wall Street au început să se refere la alte aspecte decât la inegalitate și să atragă atenția asupra unor lucruri pe baza fundamentului Corectitudine/înșelăciune (despre modul în care acel „1%” a trișat ca să ajungă sus și despre cum ne sunt ei „datori” pentru șansa pe care le-am dat-o),

precum și pe baza fundamentului Libertate/oprimare (despre cum acel 1% a preluat controlul asupra guvernului și abuzează de putere pentru a-i răni sau a-i supune pe restul de 99%). Însă simpla indicare a inegalității, fără nici o referire la înșelăciune sau oprimare, nu pare să trezească foarte mult furia oamenilor.

49. În analizele *factor* și *cluster* (de grupare) a datelor la YourMorals.org, am descoperit în mod repetat că întrebările legate de egalitate se asociază cu cele legate de grijă, vătămare și compasiune (fundamentul Grijă), nu cu cele legate de proporționalitate.
50. Vezi numeroasele studii din psihologia socială numite „teoria echității”, a căror axiomă centrală este că raportul dintre câștigurile nete (rezultate minus energie consumată) și energia consumată trebuie să fie egal pentru toți participanții (Walster, Walster și Berscheid, 1978). Aceasta este o definiție a proporționalității.
51. În general, copiilor le place egalitatea, până se apropie de pubertate, însă, pe măsură ce li se dezvoltă inteligența socială, nu mai sunt egalitariști rigizi și încep să fie proporționaliști; vezi Almas *et al.*, 2010.
52. Cosmides și Tooby, 2005.
53. Scopul pe care l-am urmărit prin Teoria Fundamentelor Morale și pe YourMorals.org a fost să găsim *cele mai bune* legături între antropologie și psihologia evoluționistă, nu un set complet de legături. Credem că cele șase pe care le-am identificat sunt cele mai importante și considerăm că putem explica cele mai multe controverse morale și politice folosind aceste șase fundamente. Există însă, cu siguranță, și alte module înăscute care dau naștere altor intuiții morale. Alte posibilități pe care le luăm în considerare includ intuițiile legate de onestitate, proprietate, autocontrol și risipă. Vezi MoralFoundations.org pentru a afla mai multe despre cercetările noastre asupra acestor fundamente morale adiționale.
54. Dacă veдеți un copil îndurerat, simțiți compasiune. E ca o picătură de suc de lămâie pe limbă. Cred că atunci când suntem martorii unei forme de inegalitate lucrurile stau altfel. Ne supără doar atunci când ne dăm seama că cealaltă persoană suferă (Grijă/vătămare), când este intimidată de altcineva (Libertate/oprimare) sau când este înșelată (Corectitudine/înșelăciune). Pentru o părere care contravine acestei poziții și vine în sprijinul egalității ca fundament de bază, vezi Rai și Fiske, 2011.

55. Această idee se regăsește în numeroase analize în Iyer *et al.*, 2011.
56. Berlin, 1997 [1958], se referă la acest tip de libertate ca fiind o „libertate negativă” – dreptul de a fi lăsat în pace. El a subliniat că stânga a dezvoltat un nou concept de „libertate pozitivă” în secolul XX – un concept legat de drepturile și libertățile de care oamenii au nevoie pentru a se putea bucura de libertate.
57. Într-un sondaj lansat pe 26 octombrie 2004, Centrul de Cercetare Pew a descoperit că micii întreprinzători îl preferau pe Bush (56%) în locul lui Kerry (37%). O mică înclinare către stânga din 2008 s-a încheiat în 2010. Vezi un rezumat pe HuffingtonPost.com căutând „Small business polls: Dems get pummeled” („Anchete privind micii întreprinzători: democrații scad vertiginos”).
58. Aceasta a fost descoperirea noastră empirică în Iyer *et al.*, 2011, care poate fi tipărită de pe www.MoralFoundations.org.
59. Date nepublicate, YourMorals.org. Puteți răspunde la acest chestionar mergând pe YourMorals.org și apoi completând varianta B a chestionarului CFM. De asemenea, vezi discuțiile noastre privind datele legate de corectitudine pe blogul YourMorals.
60. Bar și Zussman, 2011.
61. Frank, 2004.

9. *De unde această tendință de a ne grupa?*

1. În științele sociale și în filologie, conservatorii au trecut de la a fi abia prezenți în deceniile de după cel de-al Doilea Război Mondial la a dispărea aproape în totalitate în anii '90, cu excepția domeniului științelor economice. Una dintre principalele cauze ale acestei schimbări a fost aceea că profesorii din „generația măreață” care luptaseră în al Doilea Război Mondial și nu fuseseră atât de polarizați au fost treptat înlocuiți de reprezentanți mult mai polarizați politic din generația „baby-boomers” începând cu anii '80 (Rothman, Lichter și Nevitte, 2005).
2. Aceasta este o referire la Glaucon din *Republica* lui Platon. El întreabă dacă un om s-ar comporta adecvat dacă ar avea inelul lui Gyges, care îl face invizibil pe purtător și, drept urmare, lipsit de griji în ceea ce privește reputația sa. Vezi capitolul 4.
3. După cum s-a exprimat Dawkins, 1976, atât de memorabil. Genele pot codifica doar trăsături care ajung să creeze mai multe copii ale

acelor gene. Dawkins nu dorea să spună că genele egoiste creează oameni profund egoiști.

4. Bineînțeles, suntem gregari, în sensul că ne plac grupurile, că suntem atrași de acestea. Așa e orice animal care trăiește în turme, stoluri sau bancuri. Vreau să spun mai mult decât atât. Ne pasă de grupurile noastre și vrem să le promovăm interesele, chiar cu anumite riscuri pentru noi înșine. Acest lucru nu este general valabil și în cazul animalelor care trăiesc în turme și stoluri (Williams, 1966).
5. Nu mă îndoiesc că se manifestă puțin glauconism atunci când oamenii dau dovadă de patriotism și alte forme de loialitate față de grup. Pur și simplu afirm că spiritul nostru de echipă nu este pur glauconian. Uneori considerăm că grupurile noastre sunt sacre, și nu le-am trăda chiar dacă ni s-ar promite o recompensă materială consistentă și păstrarea secretului trădării noastre.
6. Vezi Dawkins, 1999 [1982], precum și felul în care Dawkins folosește cuvântul *erezie* în Dicks, 2000.
7. Aceasta se numește *reciprocitate* – când două sau mai multe animale cooperează și toate obțin anumite beneficii de pe urma acestei interacțiuni. Nu este o formă de altruism; nu este o enigmă pentru teoria evoluționistă. Reciprocitatea se poate să fi fost extrem de importantă în primele etape ale evoluției ultrasocialității umane; vezi Baumard, André și Sperber, nepublicat; Tomasello *et al.*, [2012].
8. În acest capitol mă voi concentra pe cooperare, nu pe altruism. Însă mă interesează cooperarea mai ales în acest fel de cazuri, în care un glauconian cu adevărat centrat pe sine nu va coopera. Prin urmare, putem numi aceste cazuri centrale „cooperare altruistă”, pentru a le deosebi de genul de cooperare strategică care este atât de ușor de explicat prin selecția naturală ce acționează la nivel individual.
9. Charles Darwin, 1998 [1871], p. 134 (vezi și *Descendența omului și selecția sexuală*, Editura Academiei Republicii Socialiste România, București, 1987, partea I, cap. V, p. 113 – *n.tr.*); sublinierea ne aparține. Dawkins, 2006, nu consideră că acesta este un caz real de selecție de grup, pentru că Darwin nu-și imaginase triburile crescând și apoi împărțindu-se în „triburi surori”, în felul în care un stup se împarte în stupi surori. Însă, dacă adăugăm acel detaliu (care se aplică

mai ales în cazul societăților de vânători-culegători care au tendința de a se scinda atunci când ajung mai mari de 150 de adulți), atunci acesta ar fi cu siguranță un caz de selecție de grup. Okasha, 2005, numește acest tip MLS-2 (*multilevel selection* – „selecție de nivel multiplu”), spre deosebire de mai puțin solicitantul MLS-1, care, crede el, este mai des întâlnit la începutul unei tranziții majore. Mai multe despre aceasta în cele ce urmează.

10. *Idem*, p. 135 (trad. rom. cit., p. 114 – *n.tr.*); sublinierea ne aparține. Problema paraziților este *singura* obiecție pe care o aduce Dawkins împotriva selecției de grup în *Himera credinței în Dumnezeu*, capitolul 5.
11. Price, 1972.
12. Observ că vechea idee că au existat gene „pentru” trăsături nu mai este atât de populară în epoca genomicii. Nu există gene singulare, și nici grupuri de zeci de gene care pot explica variația vreunei trăsături psihologice. Cu toate acestea, aproape fiecare trăsătură psihologică este ereditară. Voi vorbi uneori de o genă „pentru” o trăsătură, însă acesta va fi doar un artificiu ales de mine. Ceea ce vreau să spun de fapt este că genomul în general codifică anumite trăsături, și selecția naturală modifică genomul astfel încât acesta să codifice anumite trăsături.
13. Subliniez că selecția de grup sau la nivel de colonie, așa cum a fost descrisă aici, este perfect compatibilă cu valoarea selectivă inclusivă [*inclusive fitness*] (Hamilton, 1964) și cu perspectiva „genei egoiste” a lui Dawkins. Însă cei care lucrează cu albinele, furnicile sau alte ființe extrem de sociabile spun uneori că selecția de nivel multiplu i-a ajutat să identifice fenomene care sunt mai puțin vizibile decât atunci când abordează perspectiva genetică; vezi Seeley, 1997.
14. Simplific foarte mult aici; speciile de albine, furnici, viespi și termite diferă în ceea ce privește măsura în care au atins stadiul de superorganisme. Interesul personal este rareori anulat complet, mai ales la albine și viespi, care păstrează capacitatea de a se înmulți în anumite condiții. Vezi Hölldobler și Wilson, 2009.
15. Îi mulțumesc lui Steven Pinker pentru că mi-a atras atenția asupra acestui lucru, în evaluarea critică a unei prime versiuni a acestui capitol. Pinker observă că războiul în societățile prestatate nu aduce deloc cu imaginea pe care ne-o facem despre bărbații care mășăluiesc

înainte de-a se sacrifica pentru o anumită cauză. Există multă mas-caradă și mult comportament glauconian în cazul războinicilor care se străduiesc să-și îmbunătățească reputația. Teroriștii sinucigași apar destul de rar în istoria umanității; vezi Pape, 2005, care observă că astfel de incidente apar aproape exclusiv în situațiile în care un grup își apără pământul sacru de invadatori care aparțin unei alte culturi. Vezi și Atran, 2010, despre rolul valorilor sacre în terorismul suicidal.

16. Darwin, 1998, p. 135 (trad. rom. cit., 1967, p. 117).
17. Vezi mai ales Miller, 2007, în ceea ce privește modul în care selecția sexuală a contribuit la evoluția moralității. Oamenii fac eforturi extraordinare pentru a-și lăuda virtuțile în fața potențialilor parteneri.
18. Darwin, 1998, p. 137 (trad. rom. cit., 1967, p. 115). Vezi Richerson și Boyd, 2004, care demonstrează că Darwin a avut de fapt dreptate.
19. Wynne-Edwards, 1962.
20. Williams, 1966, p. 4.
21. Williams (*ibid.*, pp. 8–9) definea adaptarea ca fiind un mecanism biologic care produce cel puțin un efect care poate fi numit pe bună dreptate scopul său.
22. Williams a scris despre o „turmă iute de căprioare”, însă eu am folosit cuvântul *rapid* în loc de mai puțin întâlnitul *iute*.
23. Williams, 1966, pp. 92–93.
24. *Ibid.*, p. 93.
25. Walster, Walster și Berscheid, 1978, p. 6.
26. Sunt de acord că genele sunt mereu „egoiste” și toate părțile implicate în această dezbateră sunt de acord că genele egoiste produc oameni generoși din punct de vedere strategic. Dezbateră se învârtă de fapt în jurul ideii dacă natura umană include vreun mecanism mental care să-i facă pe oameni să pună binele grupului înaintea propriilor interese și, dacă există asemenea mecanisme, cât de mult contează ele ca adaptări la nivel de grup.
27. Acest lucru nu se dovedește a fi adevărat. Într-un studiu asupra a treizeci și două de societăți de vânători-culegători, Hill *et al.*, 2011, a descoperit că, în cazul oricărui individ, doar aproximativ 10% din grupul său îi erau rude apropiate. Majoritatea nu aveau nici o legătură de rudenie. Coeficientul de înrudire genetică descoperit de Hamilton în cazul tribului ache a fost de doar 0,054. Aceasta este o

- problemă în cazul teoriilor care încearcă să explice cooperarea umană prin selecția pe baza gradului de înrudire.
28. Williams, 1988, p. 438.
 29. Dawkins, 1976, p. 3. În introducerea sa la ediția aniversară de treizeci de ani, Dawkins regretă modul în care s-a exprimat, pentru că genele egoiste pot coopera și chiar o fac, și ele chiar pot constitui agenți purtători precum oamenii care cooperează unii cu alții. Însă părerile sale curente par în continuare incompatibile cu genul de comportament de grup și spirit de echipă pe care eu îl descriu în acest capitol și în următorul.
 30. Primatologii au identificat de mult fapte care par a fi altruiste în cadrul observațiilor efectuate asupra interacțiunilor libere dintre membrii mai multor specii de primat, însă, până recent, nimeni nu putea dovedi prezența altruismului în cadrul studiilor controlate de laborator asupra cimpanzeilor. Există acum un studiu (Horner *et al.*, 2011) care arată că cimpanzeii vor alege opțiunea care va aduce cele mai multe beneficii unui partener și care nu-i va afecta pe ei în vreun fel. Cimpanzeii sunt conștienți că pot aduce un beneficiu și aleg să facă acest lucru. Însă, de vreme ce această alegere nu are nici un efect asupra celui care alege, nu îndeplinește condițiile altruismului. Cred anecdotele despre altruismul cimpanzeilor, însă îmi susțin în continuare părerea că oamenii sunt „girafele” altruismului. Chiar dacă cimpanzeii și alte primat dau într-adevăr dovadă uneori de altruism, noi o facem într-o măsură cu mult mai mare.
 31. Nu mi-a plăcut deloc George W. Bush în timpul mandatului său de președinte, însă cred că riposta sa energică la aceste atacuri, inclusiv invazia americanilor în Afghanistan, a fost una corectă. Bineînțeles, liderii pot exploata cu ușurință reacția patriotică a oamenilor care-și urmăresc propriile interese, după cum cred mulți că s-a întâmplat în cazul următoarei invazii în Irak. Vezi Clarke, 2004.
 32. Reflexul nu necesită un steag; se referă la tendința de a te uni cu ceilalți și de a da dovadă de solidaritate de grup ca reacție la o amenințare din exterior. Pentru alte analize de specialitate ale acestui efect, vezi Dion, 1979; Kesebir [2012].
 33. Cei mai mari susținători ai acestei păreri sunt David Sloan Wilson, Elliot Sober, Edward O. Wilson și Michael Wade. Pentru analize tehnice, vezi Sober și D.S. Wilson, 1998; D.S. Wilson și E.O. Wilson,

2007. Pentru o introducere accesibilă, vezi D.S. Wilson și E.O. Wilson, 2008.
34. Rasismul, genocidul și sinucigașii cu bombe sunt toate manifestări ale apartenenței la grup. Oamenii nu fac aceste lucruri pentru a-și depăși semenii, ci pentru a-și ajuta grupul să învingă alte grupuri. Pentru studii care dovedesc că violența este un fenomen mult mai rar în societățile civilizate decât în grupurile de vânători-culegători, vezi Pinker, 2011. Pinker explică felul în care statele tot mai puternice și răspândirea capitalismului au dus la scăderea constantă a gradului de violență, chiar și atunci când se iau în calcul războaiele și genocidele din secolul XX. (Tendința nu este perfect liniară – separat, țările pot cunoaște anumite regresii. Însă tendința generală a violenței este constant în descreștere.)
 35. Margulis, 1970. În celulele plantelor, cloroplastele au și ele propriul ADN.
 36. Maynard Smith și Szathmáry, 1997; Bourke, 2011.
 37. Există un punct slab important în analogia „cursei cu bărci” pe care o fac eu: noile vehicule nu „câștigă” de fapt cursa. Procariotele reușesc totuși, continuând să reprezinte o mare parte a vieții de pe pământ, atât ca proporție, cât și ca număr. Cu toate acestea, noile vehicule par să se ivească din senin, pentru ca apoi să pretindă o proporție considerabilă din bioenergia disponibilă de pe pământ.
 38. Maynard Smith și Szathmáry atribuie evoluția limbajului omului și sugerează că tranziția s-a produs acum 40 000 de ani. Bourke, 2011, oferă o discuție actualizată. Acesta identifică șase *tipuri* majore de tranziție și observă că multe dintre acestea s-au produs în mod independent de zeci de ori, cum ar fi, de exemplu, tranziția la eusocialitate.
 39. Hölldobler și Wilson, 2009. Numeroși teoreticieni preferă alte denumiri decât aceea de *superorganism*. De exemplu, Bourke, 2011, le numește pur și simplu „indivizi”.
 40. Okasha, 2006, numește asta MLS-2. Eu o voi numi *selecția între grupurile stabile*, în opoziție cu MLS-1, pe care o voi numi *selecția între grupuri schimbătoare*. Aceasta e o diferență subtilă, esențială în discuțiile dintre specialiștii care discută dacă selecția de grup s-a produs cu adevărat. Este mult prea subtilă pentru a fi explicată în textul principal, însă ideea generală este următoarea: pentru selecția între grupurile stabile, vom privi grupul ca pe o entitate și-i vom

urmări stabilitatea pe măsură ce acesta va concura cu alte grupuri. Pentru ca acest tip de selecție să conteze, grupurile trebuie să păstreze granițe clare, cu un puternic grad de înrudire în cadrul grupului timp de mai multe generații. Grupurile de vânători-culegători, așa cum le cunoaștem astăzi, nu fac acest lucru; indivizii vin și pleacă, prin căsătorie sau din alte motive. (Deși, așa cum subliniez mai jos, stilul de viață al actualilor vânători-culegători nu este același cu cel al strămoșilor noștri de acum 100 000 de ani, sau chiar cu al celor de acum 30 000 de ani.) În schimb, tot ce trebuie pentru ca selecția între grupurile schimbătoare să afecteze frecvențele genelor este ca mediul social să fie compus din mai multe tipuri de grupuri care concurează între ele, poate doar pentru câteva zile sau câteva luni. Nu ne vom concentra pe stabilitatea grupurilor, ci pe cea a indivizilor care fie au sau duc lipsă de adaptări de grup. Indivizii ale căror creiere dispun de adaptări de grup eficiente ajung să fie în echipa câștigătoare de cele mai multe ori – cel puțin dacă structura populației este cumva asimetrică sau inegală, astfel încât indivizii cu un grad mai ridicat de apartenență la grup să aibă o probabilitate mai ridicată de a se regăsi în aceeași echipă. Unii critici susțin că aceasta nu este o selecție de grup „reală” sau că ajunge să semene cu selecția la nivel individual, însă Okasha îi contrazice. El subliniază că selecția între grupurile schimbătoare se produce la începutul unei tranziții majore și antrenează adaptări care sporesc nivelul de coeziune și înlătură problema paraziților, facilitând apoi selecția între grupurile stabile, ce se va produce în etapele finale ale unei tranziții majore. Unii susțin că oamenii sunt „blocați” undeva la mijlocul tranziției majore (Stearns, 2007). Cred că acesta este un alt fel de a spune că suntem 90% cimpanzei și 10% albine. Pentru o explicație completă privind MLS-1 și MLS-2, vezi Okasha, 2006, capitolele 2 și 6.

41. Nu vreau să sugerez că există o evoluție generală sau inevitabilă a vieții către o mai mare complexitate sau cooperare. Selecția de nivel multiplu înseamnă că întotdeauna vor exista forțe de selecție antagoniste care operează pe mai multe niveluri. Speciile se transformă uneori înapoi din superorganisme în forme mai solitare. Însă o lume populată de albine, furnici, viespi, termite și oameni are acum mai multe tone de indivizi care cooperează decât existau în lumea de acum 200 de milioane de ani.

42. Bourke, 2011; Hölldobler și Wilson, 2009.
43. Hölldobler și Wilson, 2009; E.O. Wilson, 1990. Observ că noile superorganisme nu ajung să domine imediat după ce rezolvă problema paraziților. Acestea trec printr-o perioadă de perfecționare până când încep să beneficieze la maximum de noul lor nivel de cooperare, care se îmbunătățește prin selecția de grup pe măsură ce concurează cu alte superorganisme. Himenopterele eusociale au apărut acum mai bine de 100 milioane de ani, însă nu au ajuns să domine lumea decât acum 50 de milioane de ani. La fel s-a întâmplat probabil și în cazul oamenilor, care au ajuns să aibă tendințe de grup mai accentuate în a doua parte a Pleistocenului, însă nu au ajuns să domine lumea decât în ultima parte a Holocenului.
44. Richerson și Boyd, 1998.
45. Termenul de *eusocialitate* a apărut în domeniul entomologiei și se definește într-un mod care nu poate fi aplicat în cazul oamenilor – adică membrii grupului trebuie să atingă o diviziune a muncii de reproducție astfel încât aproape cu toții să ajungă sterili. Prin urmare, voi folosi termenul mai general de *ultrasocial*, care acoperă comportamentul insectelor eusociale, dar și pe cel al oamenilor.
46. Hölldobler și Wilson, 2009, p. 30; sublinierea ne aparține. Textul pe care l-am intercalat în paranteze pătrate era „grupurile biologice ale căror specii mai există”.
47. Wilson și Hölldobler, 2005, p. 13370.
48. Oamenii sunt la fel de înrudiți cu pașnicul bonobo așa cum sunt și cu mai violenții cimpanzei. Însă mă alătur lui Boehm (2012) și Wrangham (2001; Wrangham și Pilbeam, 2001) și presupun că ultimul strămoș comun al acestor trei specii aducea mai mult a cimpanzeu și că trăsăturile pe care oamenii le împărtășesc cu maimuțele bonobo, precum natura mai pacifistă și spiritul ludic la maturitate, sunt rezultatele unei evoluții convergente – ambele specii s-au schimbat în aceeași direcție cu mult după îndepărtarea de strămoșul comun. Ambele s-au schimbat și au devenit mai copilăroase la maturitate. Vezi Wobber, Wrangham și Hare, 2010.
49. Nu spun că genele sau creierile oamenilor s-au schimbat radical în acest moment. Mă alătur lui Richerson și Boyd, 2005, și lui Tooby și Cosmides, 1992, care afirmă că o mare parte a genelor care au făcut posibilă viața din orașele-stat au fost modelate în timpul vieții de sute de mii de ani a vânătorilor-culegători. Însă, după cum voi

- afirma mai jos, cred că este posibil să fi existat o evoluție genetică *suplimentară* în perioada Holocenului.
50. Noi nu constituim efectiv jumătate din numărul de mamifere de pe pământ, însă aceasta se datorează în mare parte faptului că creștem atât de multe vite, porci, oi și câini. Dacă ne puneți laolaltă cu servitorii noștri domestici, civilizația noastră ar ajunge la un uimitor procent de 98% din numărul de mamifere, ca greutate, conform unei afirmații făcute de Donald Johanson la o conferință privind „Originile“ la Universitatea de Stat din Arizona, în aprilie 2009.
 51. Criticii selecției de grup adaugă criteriul că grupurile trebuie să se reproducă, inclusiv prin gemiparitate, pentru a forma mai multe grupuri noi care se aseamănă îndeaproape cu grupul original. Acest lucru este valabil în cazul MLS-2 (selecția între grupurile stabile), dar nu este neapărat și cazul MLS-1 (selecția între grupurile schimbătoare); vezi Okasha, 2006, și vezi nota 40 de mai sus.
 52. Tomasello a ținut trei cursuri importante la Universitatea din Virginia, în octombrie 2010. Argumentul său de bază, inclusiv un citat ca acesta, poate fi găsit în Tomasello *et al.*, 2005. Cimpanzeii pot recruta un colaborator ce să-i ajute să facă rost de mâncare în cadrul unui exercițiu ce implică doi cimpanzei care trebuie să găsească mâncare (Melis, Hare și Tomasello, 2006), însă ei nu par să împărtășească intenții sau să se coordoneze cu adevărat cu acel colaborator.
 53. Herrmann *et al.*, 2007. Descrierea completă a sarcinilor, inclusiv filmulețele video, poate fi descărcată de pe <http://www.sciencemag.org/content/317/5843/1360/suppl/DC1>, însă observați că în filme cimpanzeii sunt mereu înfățișați rezolvând sarcinile, chiar dacă sarcinile sociale au fost rareori îndeplinite. Observați, de asemenea, că experimentul a inclus un al treilea grup – urangutanii, care s-au descurcat mai rău decât cimpanzeii în cadrul ambelor exerciții.
 54. Tomasello *et al.*, 2005. Tomasello citează o lucrare mai veche a lui Simon Baron-Cohen (1995), cercetător specializat în autism, care a descris „un mecanism de atenție împărtășită“ ce se dezvoltă la copiii normali, dar nu și în cazul copiilor cu autism, ceea ce îi face să aibă acea „gândire oarbă“.
 55. Boesch, 1994.
 56. Tomasello *et al.*, în curs de publicare. Este clar că cimpanzeii formează coaliții politice – doi masculi vor forma o echipă pentru a se lupta cu actualul mascul alfa, după cum reiese din cercetările lui de Waal, 1982. Însă *coordonarea* în acest caz este cel mult slabă.

57. De Waal, 1996, susține că cimpanzeii stabilesc norme și administrează pedepse celor le care încalcă. Dar la cimpanzei asemenea norme sunt destul de rare – nu construiesc în nici un caz rețele elaborate de norme de-a lungul timpului. Ca și în cazul celorlalte trăsături ale cimpanzeilor, precum abilitățile lor culturale, ei par să aibă multe „cărămizi de bază” ale moralității umane, însă nu par să le aranjeze în așa fel încât să construiască sisteme morale.
58. Un subiect important de dezbatere în cercurile savanților evoluționiști este de ce ar risca un individ să-l pedepsească pe altul, riscul incluzând și o reacție violentă din partea celui pedepsit. Însă, dacă pedeapsa este mai puțin aspră – de exemplu bârfa, sau pur și simplu decizia de a nu colabora cu contravenientul în diverse afaceri (Baumard, André și Sperber, lucrare nepublicată) –, atunci costul devine unul destul de mic, iar modelele de pe calculator demonstrează diverse moduri în care ar putea să apară tendința de a pedepsi; vezi Panchanathan și Boyd, 2004. Pe măsură ce costul suportării paraziților crește, iar aceștia devin tot mai rari, selecția de grup la nivelul celorlalte trăsături devine cu mult mai puternică, în comparație cu selecția la nivel individual.
59. Pentru detalii suplimentare despre evoluția cumulativă a culturii și cea concomitentă a culturilor și genelor, vezi capodopera lui Richerson și Boyd, *Not by Genes Alone (Nu doar prin gene)*. Le sunt profund îndatorat pentru numeroase idei din acest capitol.
60. Este posibil ca aceste creaturi să fi fabricat niște unelte. Chiar și cimpanzeii fac unelte. Însă nu există dovezi ale utilizării acestor unelte în rămășițele fosile până la sfârșitul acestei perioade, aproape de apariția speciei *Homo*.
61. Lepre *et al.*, 2011.
62. Richerson și Boyd, 2005, susțin acest argument. Obiectele culturale nu arată aproape niciodată o asemenea stabilitate în timp și spațiu. Gândiți-vă, de exemplu, la săbii și ceainice, care umplu vitrinele muzeelor, pentru că culturile sunt atât de inventive în metodele de creare a obiectelor care îndeplinesc de fapt aceleași funcții de bază.
63. Descrierea lui *Homo heidelbergensis* făcută de mine este bazată pe lucrările lui Potts și Sloan, 2010 și pe Richerson și Boyd, 2005, capitolul 4.

64. Descrierea mea este speculativă; întotdeauna e riscant să ghicești când s-a produs un anumit eveniment sau când a apărut o anumită capacitate. Tomasello, care este mult mai prudent decât mine, nu a identificat niciodată un moment sau o specie în care intenționalitatea împărtășită să fi apărut pentru prima dată. Însă, atunci când l-am întrebat dacă *Homo heidelbergensis* este cel mai bun candidat, a răspuns afirmativ.
65. Există două diferențe majore: (1) inovațiile culturale s-au răspândit lateral, pe măsură ce oamenii vedeau și copiau ceva nou; inovațiile genetice s-au răspândit vertical, de la părinte la copil, și (2) inovațiile culturale pot fi impulsionate de creatori inteligenți – oameni care încearcă să rezolve o problemă; inovațiile genetice se produc doar prin mutații întâmplătoare. Vezi Richerson și Boyd, 2005. Dawkins, 1976, a popularizat pentru prima oară noțiunea de evoluție culturală, comparând-o cu evoluția genetică și utilizând noțiunea de „meme“, însă Richerson și Boyd au dezvoltat mai profund implicațiile acestei evoluții paralele.
66. Tishkoff *et al.*, 2007. În mod surprinzător, populațiile africane dispun de o genă diferită față de cele europene. Genomul este atât de flexibil și de adaptiv, încât găsește adesea numeroase metode de a reacționa la o singură presiune de adaptare.
67. S-ar putea spune că societățile industriale moderne sunt cosmopolite, nu tribale. Însă tendința noastră de a forma grupuri în astfel de societăți este legată de natura socială fundamentală a tribalismului; vezi Dunbar, 1996. La cealaltă extremă, vânătorii-culegători nu sunt doar grupuri mici de persoane strâns înrudite, așa cum presupun mulți. Oamenii intră și ies din grupuri care coexistă prin căsătorie sau din alte motive. Cetele păstrează legături comerciale strânse cu celelalte cete care nu sunt bazate direct pe rudenie, deși aceste legături pot fi facilitate prin faptul că copiii dintr-una din aceste cete se căsătoresc cu alții din afară, alăturându-se cetelor vecine și păstrând legătura cu părinții și cu ceilalți frați sau surori. Schimburile maritale unesc grupurile, nu doar familiile individuale implicate direct în uniunea matrimonială respectivă. Vezi Hill *et al.*, 2011.
68. Pudrele colorate și pigmenții au fost identificați în așezările omenesci de acum 160 000 de ani, și se crede că erau folosite în scopuri simbolice și ceremoniale; vezi Marean *et al.*, 2007.

69. Kinzler, Dupoux și Spelke, 2007; vezi Kesebir [2012], pentru un rezumat.
70. Richerson și Boyd, 2005, p. 214. Vezi și Fessler, 2007, privind felul în care a evoluat rușinea de la o emoție de supunere în fața autorității într-una legată de conformarea cu normele.
71. Hare, Wobber și Wrangham, nepublicat; Wrangham, 2001. Auto-domesticirea este o formă a procesului mai general cunoscut drept selecție socială, în care selecția rezultă din alegerile făcute de membrii propriei specii.
72. Hare, Wobber și Wrangham, nepublicat.
73. Prin afirmația că vechea noastră natură de primate este mai egoistă nu vreau să contrazic cercetările lui Frans de Waal, care demonstrează prezența empatiei și a altor fundamente ale simțului moral uman în cazul cimpanzeilor și al maimuțelor bonobo. Vreau doar să spun că aceste fundamente pot fi explicate cu ușurință ca mecanisme care i-au ajutat pe indivizi să prospere în interiorul grupurilor. Nu cred că este nevoie de selecție de grup pentru a explica natura cimpanzeilor, dar cred că e nevoie de aceasta pentru a explica natura umană. De Waal (2006) îi critică pe „teoreticienii furnirului“, care cred că moralitatea este un furnir subțire ce acoperă adevărata noastră natură, care e de fapt egoistă. Nu sunt un teoretician al furnirului în acest sens. Cu toate acestea, sunt un astfel de teoretician când afirm că noi, oamenii, am dezvoltat anumite adaptări recente, modelate prin selecția de grup, care au evoluat din vechea noastră natură de primate, însă care ne fac foarte diferiți de alte primate.
74. Vezi Bourke, 2011, pp. 3–4.
75. În afară de două specii de șobolani-cârțițe africane, singurele mamifere care se pot numi eusociale. Aceste specii ajung la o astfel de caracteristică la fel ca albinele și furnicile – limitând reproducerea la un singur cuplu, astfel încât toți membrii coloniei să fie strâns înrudiți. De asemenea, datorită faptului că sapă rețele vaste de tuneluri subpământene, au și un cuib comun care poate fi apărat.
76. Aceiași *Homo sapiens* plecaseră din Africa acum 70 000 de ani și locuiau în Israel și în împrejurimi. În această perioadă se poate să fi existat o împerechere cu neandertalienii (Green *et al.*, 2010). Unii oameni poate că au părăsit Africa acum 70 000 sau 60 000 de ani și au călătorit către Yemen și Asia de Sud, devenind strămoșii celor

- din Noua Guinee și Australia. Însă grupul care a plecat din Africa și Israel acum 50 000 de ani este grupul despre care se crede că a populat Eurasia și Americile. Prin urmare, voi folosi data de 50 000 de ani în urmă ca fiind momentul mării dispersii, deși unii oameni plecaseră deja cu 20 000 de ani înainte. Vezi Potts și Sloan, 2010.
77. Gould, într-un interviu din *Leader to Leader Journal*, nr. 15 (iarna, 2000). Disponibil pe <http://www.pfdf.org/knowledgecenter/journal.aspx?ArticleID=64>. Sublinierea noastră.
 78. Aceasta se numește lamarckism. Darwin a crezut și el, în mod eronat. Lamarckismul a fost util într-o dictatură decisă să producă o nouă rasă, Omul Sovietic. Trofim Lîsenko era biologul preferat, nu Mendel.
 79. Trut, 1999.
 80. Muir, 1996.
 81. Vezi Hawks *et al.*, 2007; Williamson *et al.*, 2007. Explicația scurtă este aceea că analizăm măsura în care fiecare genă are tendința de a atrage ADN-ul aflat în apropiere pe măsură ce trece prin meioză. Dacă ar fi o mișcare întâmplătoare, atunci nucleotidele din apropiere nu ar fi atrase în acest proces.
 82. Richerson și Boyd, 2005, observă că atunci când mediul se schimbă rapid, o dată la câteva mii de ani, genele nu reacționează; toate adaptările se produc prin inovații culturale. Însă aceștia și-au formulat teoria atunci când toată lumea credea că evoluția genetică necesită zeci sau sute de mii de ani. Acum când știm că genele pot reacționa în fiecare mileniu, cred că afirmația mea de aici este corectă.
 83. Yi *et al.*, 2010.
 84. Pickrell *et al.*, 2009.
 85. Vezi, de exemplu, Clark, 2007.
 86. Unii cititori se tem, așa cum s-a temut și Gould probabil, că, dacă evoluția genetică a continuat în ultimii 50 000 de ani, atunci ar putea exista diferențe genetice între rase. Cred că astfel de îngrijorări sunt fondate, însă exagerate. Au existat puține presiuni de selecție care s-au aplicat tuturor europenilor sau tuturor africanilor sau asiaticilor. Rasele de pe un întreg continent nu constituie unități de analiză relevante pentru evoluția moralității. În schimb, au existat numeroase presiuni de selecție în fiecare grup care s-a mutat într-o nouă nișă ecologică sau care s-a apucat de o nouă meserie sau

a găsit o metodă deosebită de a reglementa căsătoriile. Mai mult, atunci când evoluția paralelă a genelor și a culturilor a favorizat anumite trăsături, acestea au fost de obicei adaptări la o schimbare sau alta, astfel încât diferențele dintre grupuri nu implică defecte. Și, în cele din urmă, chiar dacă s-ar dovedi că există diferențe etnice în ceea ce privește comportamentul moral și care sunt legate de diferențele genetice, contribuția genelor la astfel de diferențe comportamentale ar fi una infimă în comparație cu efectele culturii. Oricine ar fi putut inventa o poveste „just-so“ în 1945 pentru a explica felul în care germanii au evoluat în așa fel încât să fie foarte potriviți pentru cuceriri militare, în timp ce evreii ashkenazi au ajuns să fie blajini și pacifiști. Însă, cincizeci de ani mai târziu, comparând Israelul cu Germania, ar trebui să explice tiparul comportamental total opus. (Îi mulțumesc lui Steven Pinker pentru acest exemplu.)

87. Potts și Sloan, 2010. Vezi și Richerson și Boyd, 2005, pentru o teorie a modului în care o perioadă anterioară de instabilitate climatică ar fi putut determina primul salt al transformării oamenilor în creaturi culturale acum 500 000 de ani.
88. Ambrose, 1998. Fie că această erupție vulcanică a schimbat cursul evoluției umane sau nu, încerc să transmit ideea generală că evoluția nu este un proces lin și treptat, așa cum se presupune în majoritatea simulărilor pe calculator. Au existat probabil numeroase momente surprinzătoare de genul „lebăda neagră“, precum evenimentele foarte puțin probabile descrise de Taleb (2007), care subminează eforturile noastre de a modela procese pe baza câtorva variabile și unele presupuneri bazate pe condiții „normale“.
89. Potts și Sloan, 2010.
90. Cea de-a doua parte a acestei perioade este aceea în care arheologii încep să scoată la iveală dovezi clare constând în obiecte decorate, mărgelile, activități simbolice și cvasireligioase și comportament tribal în general. Vezi Henshilwood *et al.*, 2004, privind artefactele din Blombos Cave din Africa de Sud, datând de acum circa 75 000 de ani. Vezi și Kelly, 1995; Tomasello *et al.* [2012]; Wade, 2009. În Africa s-a produs ceva foarte interesant cu 70 000 – 80 000 de ani în urmă.
91. Pentru o încercare de a explica tendința de apartenență la grup a oamenilor fără a implica selecția de grup, vezi Tooby și Cosmides, 2010.

Vezi și Henrich și Henrich, 2007; ei acceptă selecția culturală de grup, însă fără efecte genetice. Cred că aceste abordări pot explica o mare parte din tendința noastră de a ne grupa, însă nu cred că pot explica lucruri precum instinctul de roire, pe care îl voi descrie în capitolul următor.

92. Aceste chestiuni sunt complicate și, ca specialist în psihologie socială, nu sunt expert în nici unul dintre cele patru domenii pe care le-am amintit. Astfel că ar fi mai corect să-mi descriu prezentarea nu ca pe o apărare dintr-un proces legal, ci ca pe un apel în fața înaltei curți a științei prin care să explic de ce cred că acest caz ar trebui să fie redeschis și rejudecat de către experți în lumina noilor dovezi apărute.
93. Numerele 90% și 10% nu ar trebui să fie înțelese ad litteram. Încerc doar să spun că o mare parte a naturii umane a fost modelată de același tip de procese la nivel individual care au stat și la baza formării caracterului cimpanzeilor, în timp ce doar o mică parte a naturii umane a fost modelată de selecția de grup, un proces cel mai adesea asociat cu albinele, furnicile și alte creaturi eusociale. Bineînțeles, psihologia albinelor nu are nimic în comun cu psihologia umană – ele ajung la un nivel extraordinar de cooperare fără lucruri precum moralitatea sau emoțiile morale. Folosesc albinele doar pentru a ilustra modul în care selecția la nivel de grup a facilitat apariția jucătorilor de echipă.

10. *Instinctul de roire*

1. McNeill, 1995, p. 2.
2. J.G. Gray, 1970 [1959], pp. 44–47. Citatele sunt chiar din Gray, care vorbește în calitate de veteran pe parcursul mai multor pagini. Citatele au fost astfel asamblate de McNeill, 1995, p. 10.
3. Vezi capitolul 4. Repet că Glaucon nu era glauconian. Era fratele lui Platon și, în *Republica*, dorește ca Socrate să reușească. Însă și-a formulat argumentul atât de clar – faptul că oamenii cărora nu le mai pasă ce consecințe au actele lor asupra reputației se comportă abominabil –, încât îl voi folosi drept reprezentant al acestei păreri, care cred eu că este corectă.
4. G.C. Williams, 1966, pp. 92–93; vezi discuții despre Williams în capitolul anterior.

5. Am conceput acest argument pentru prima oară în Haidt, Seder și Kesebir, 2008, unde am analizat implicațiile psihologiei roiiului pentru psihologia pozitivă și politicile publice.
6. Utilizarea cuvântului *ar putea* în această propoziție este pur pragmatică, nu normativă. Spun că dacă vrei să obții X, atunci trebuie să cunoști câteva lucruri despre acest instinct de roire când îți faci planul pentru a obține X. Nu încerc să le spun oamenilor ce este X.
7. Această idee a fost discutată anterior de Freeman, 1995, și de McNeill, 1995.
8. Acronimul și conceptul provin din Henrich, Heine și Norenzayan, 2010.
9. Ehrenreich, 2006, p. 14.
10. Durkheim, 1992 [1887], p. 220.
11. După cum a fost descris în capitolul 9; despre „selecția socială“, vezi Boehm, 2012.
12. Durkheim, 1992 [1887], pp. 219–220; sublinierea ne aparține.
13. Durkheim, 1995 [1915], p. 217 [vezi și trad. rom., 1995, p. 201 – *n.tr.*].
14. *Idem*, p. 424 [vezi și trad. rom., 1995, p. 386 – *n.tr.*].
15. Emerson, 1960 [1838], p. 24.
16. Din autobiografia lui Darwin, citat în Wright, 1994, p. 364.
17. Keltner și Haidt, 2003.
18. Pentru o trecere în revistă atentă și adesea critică a afirmațiilor exagerate făcute uneori despre ciuperci și istoria umanității, vezi Lechter, 2007. Lechter spune că dovada utilizării ciupercilor de către azteci este evidentă.
19. Vezi o documentare extinsă asupra utilizării drogurilor pe www.Erowid.org. Pentru fiecare halucinogen există numeroase descrieri ale unor experiențe mistice și chiar mai multe despre experiențe negative sau terifiante.
20. Pentru un exemplu și o analiză a riturilor de inițiere, vezi Herdt, 1981.
21. Grob și de Rios, 1994.
22. Vezi mai ales Anexa B din Maslow, 1964. Maslow enumeră douăzeci și cinci de caracteristici, inclusiv: „Întregul univers este perceput ca un tot integrat și unit“; „Lumea [...] este văzută doar ca fiind frumoasă“; „Cel care ajunge în starea supremă devine mai iubitor și mai tolerant.“
23. Pahnke, 1966.

24. Doblin, 1991. Doar unul dintre subiecții de control a spus că experimentul a însemnat o creștere benefică pentru el, iar asta, în mod ironic, s-a întâmplat pentru că îl convinsese pe subiect să încerce droguri psihedelice cât mai curând posibil. Studiul lui Doblin aduce o informație importantă care nu fusese raportată în primul studiu întreprins de Pahnke: majoritatea subiecților care luaseră psilocibină au simțit o oarecare teamă și o stare negativă la un moment dat, însă toți au spus că, în general, experiența a fost deosebit de pozitivă.
25. Hsieh, 2010, p. 79; sublinierea ne aparține.
26. Există alți doi candidați la care nu mă voi referi pentru că avem prea puține studii în acest sens. V.S. Ramachandran a identificat o zonă din lobul temporal stâng care, atunci când este stimulată electric, îi face pe unii subiecți să aibă experiențe religioase; vezi Ramachandran și Blakeslee, 1998. Și Newberg, D'Aquili și Rause, 2001, au studiat creierul celor care ajung la stări diferite de conștiință prin meditație. Cercetătorii au descoperit o reducere a activității din două zone ale cortexului parietal pe care creierul le folosește pentru a păstra o hartă mentală a corpului în spațiu. Atunci când acele zone sunt mai puțin active, persoana simte o plăcută stare de pierdere de sine.
27. Scopul meu nu este acela de a face o trecere completă în revistă a studiilor medicale din neurobiologie privind instinctul de roire. Scopul meu este pur și simplu de a sublinia că există o strânsă corelare între descrierea mea funcțională a instinctului de roire și două dintre cele mai fierbinți domenii ale neuroștiinței sociale – oxitocina și neuronii-oglină. Sper că experții în neuroștiințe vor cerceta mai îndeaproape modul în care corpul și creierul reacționează la tipul de activități sincronizate și de grup pe care le descriu eu. Pentru mai multe informații privind neurobiologia ritualului și a sincronizării, vezi Thomson, 2011.
28. Carter, 1998.
29. Kosfeld *et al.*, 2005.
30. Zak, 2011, descrie biologia sistemului în detaliu. De observat că oxitocina generează altruism și întărirea legăturilor de grup parțial prin intermediul a doi neurotransmițători: dopamina, care motivează acțiunea și o face satisfăcătoare, și serotonina, care reduce anxietatea și îi face pe oameni mai sociabili – efecte generale ale medicamentelor de tip Prozac, care cresc nivelul de serotonină.

31. Morhenn *et al.*, 2008, deși masajele la spate din acest studiu cauzau creșterea nivelului de oxitocină doar atunci când erau însoțite de un semn de încredere. Atingerea fizică are numeroase efecte de întărire a legăturii dintre oameni; vezi Keltner, 2009.
32. *Parohial* înseamnă local sau restrâns, ca, de exemplu, într-o parohie a unei biserici. Conceptul de altruism parohial a fost dezvoltat de Sam Bowles și alții, de exemplu, Choi și Bowles, 2007.
33. De Dreu *et al.*, 2010.
34. De Dreu *et al.*, 2011; citatul este de la p. 1264.
35. Raportul inițial asupra acestui studiu a fost făcut de Iacoboni *et al.*, 1999. Pentru o analiză recentă, vezi Iacoboni, 2008.
36. Tomasello *et al.*, 2005; vezi capitolul 9.
37. Iacoboni, 2008, p. 119.
38. T. Singer *et al.*, 2006. Jocul a fost o versiune repetată a dilemei prizonierului.
39. Descoperirile au constatat în faptul că bărbații înregistrau o scădere drastică a empatiei și, în medie, li se activau și niște circuite neuro-nale asociate cu satisfacția. Le plăcea să-l vadă pe jucătorul egoist cum primește șocurile electrice. Femeile înregistrau doar o mică scădere a empatiei. Această scădere nu era semnificativă din punct de vedere statistic, dar cred că este foarte posibil ca femeile să-și poată reduce nivelul de empatie în anumite situații. În cazul unui eșantion mai mare sau al unei încălcări mai grave, pariez că și femeile vor înregistra o scădere drastică a nivelului de empatie.
40. Bineînțeles că, în acest caz, jucătorul cel „rău“ a înșelat subiectul în mod direct, astfel încât unii subiecți s-au înfuriat. Testul-cheie, care încă nu a fost efectuat, va fi acela de a vedea dacă reacțiile empatice față de un subiect „rău“ scad când subiectul pur și simplu l-a văzut înșelând pe altcineva, dar nu pe el. Prevăd că empatia va scădea și în acest caz.
41. Kyd, 1794, p. 13; sublinierea ne aparține.
42. Burns, 1978.
43. Kaiser, Hogan și Craig, 2008.
44. Burns, 1978.
45. Kaiser, Hogan și Craig, 2008; Van Vugt, Hogan și Kaiser, 2008.
46. Numărul 150 este uneori numit „numărul lui Dunbar“, după ce Robin Dunbar a observat că aceasta pare a fi limita de sus în ceea

- ce privește mărimea unui grup în care toți se cunosc între ei și cunosc relațiile dintre ceilalți; vezi Dunbar, 1996.
47. Sherif *et al.*, 1961 [1954], după cum a fost descris în capitolul 7.
 48. Baumeister, Chesner, Senders și Tice, 1989; Hamblin, 1958.
 49. Vezi lucrările privind identitatea comună a unui grup (Gaertner și Dovidio, 2000; Motyl *et al.*, 2011) pentru o demonstrație a faptului că percepțiile amplificate de similaritate reduc prejudecățile implicite și explicite. Vezi Haidt, Rosenberg și Hom, 2003 privind problema diversității morale.
 50. Vezi Batson, 1998, pentru o trecere în revistă a modurilor în care similaritatea amplifică altruismul.
 51. Vezi Kurzban, Tooby și Cosmides, 2001, pentru un experiment care demonstrează că se poate „șterge rasa” – adică îi poți face pe oameni să nu observe sau să-și aducă aminte rasa altor persoane atunci când rasa nu este un indicator util al „apartenenței la coalție”.
 52. Wiltermuth și Heath, 2008; Valdesolo, Ouyang și DeSteno, 2010. Vezi și Cohen *et al.*, 2009, pentru o demonstrație a modului în care vâslitul sincronizat crește toleranța la durere (în comparație cu vâslitul la fel de viguros, dar de unul singur) pentru că amplifică eliberarea de endorfină.
 53. Brewer și Campbell, 1976.
 54. Voi spune mai multe pe www.RighteousMind.com și pe www.EthicalSystems.org.
 55. Kaiser, Hogan și Craig, 2008, p. 104; sublinierea ne aparține.
 56. Mussolini, 1932. Expresia care dispăruse din penultima frază este „prin moarte”. Se poate ca Mussolini să nu fi scris aceste rânduri; eseul a fost scris în mare parte sau în întregime de filozoful Giovanni Gentile, însă a fost publicat sub numele lui Mussolini.
 57. Vezi, mai ales, V. Turner, 1969.
 58. Compară efectele demonstrațiilor fasciste, în care oamenii sunt fascinați de marșurile sincronizate ale militarilor și își declară devotamentul față de conducător, cu efectele raportate de McNeill despre mărșăluirea unui grup restrâns de oameni într-o formație. Instructajul militar întărește legăturile dintre soldați, nu și dintre aceștia și sergentul instructor.
 59. Dacă credeți că această afirmație aduce a judecată de valoare, aveți dreptate. Este un exemplu de utilitarism durkheimian, teorie normativă pe care o voi dezvolta în capitolul următor. Cred că roirea

contribuie la bunăstarea și decența unei societăți democratice moderne, care nu este în pericol să lege indivizii între ei prea strâns; vezi Haidt, Seder și Kesebir, 2008. Pentru dovezi empirice recente, vezi Putnam și Campbell, 2010.

60. Vezi notele lui James Madison din 6 iunie, în *The Records of the Federal Convention of 1787*: „Singurul remediu [pentru riscul de opresiune din partea unei majorități] este de a lărgi sfera și de a împărți astfel comunitatea într-un număr la fel de mare de interese și părți, astfel încât, de la bun început, nu se va putea crea o majoritate care să aibă, în același timp, un interes comun separat de cel al întregului sau de al minorității; și, în al doilea rând, ca în caz că există un asemenea interes comun, să nu fie capabili să se unească pentru a-l urmări.” Fondatorii se refereau la facțiunile politice care rareori contribuie la coeziunea stupului. Cu toate acestea, ei și-au imaginat o țară a cărei putere provenea din apartenența oamenilor la grupurile și instituțiile locale, în acord cu analiza lui Putnam privind capitalul social (2000).
61. Putnam, 2000, p. 209.

II. *Religia este un sport de echipă*

1. McNeill, 1995, vezi capitolul 10. Legătura cu agresiunea este mai evidentă la alte universități în care mișcarea făcută în timpul scan-dării este de fapt mânuirea unei toporiști (de exemplu, Universitatea de Stat din Florida) sau păcănitul fălcilor unui crocodil (Universitatea din Florida) către supporterii echipei adverse aflate de cealaltă parte a stadionului.
2. Am făcut această analogie și am dezvoltat multe dintre ideile din acest capitol împreună cu Jesse Graham în Graham și Haidt, 2010.
3. Durkheim, 1995 [1915], p. 62 (trad. rom. cit., 1995, p. 54 – *n.tr.*).
4. Sau, pentru unii de extremă stânga, vina a fost chiar a Americii. Vezi, de exemplu, afirmația lui Ward Churchill din 2003, care spunea că oamenii din Turnurile Gemene meritau să moară. Observ că există o îndelungată ură a celor de stânga față de religie, care se regăsește în scrierile lui Marx și ale *filozofilor francezi* din secolul al XVIII-lea. Cred că apărarea islamului de către cei din aripa stângă din țările vestice nu constituie de fapt o apărare a religiei, ci este rezultatul tendinței în creștere a celor de stânga de a-i considera pe musulmani

- drept victime ale opresiunii în Europa și în Palestina. Observ, de asemenea, că în zilele care au urmat atacurilor de la 11 septembrie 2001 președintele Bush s-a poziționat ferm de partea celor care spun că islamul este o religie a păcii.
5. Budismul este de obicei scutit de critici, și uneori chiar adoptat – de exemplu, de către Sam Harris –, probabil pentru că poate fi secularizat cu ușurință și acceptat ca un sistem filozofic și etic bazat clar pe fundamentul Grijă. Dalai Lama face exact acest lucru în cartea sa din 1999, *Ethics for the New Millennium (Etica Noului Mileniu)*.
 6. Harris, 2004, p. 65.
 7. *Ibid.*, p. 12. Harris preamărește credința, considerând-o drept chintesența umanității: „Umanitatea însăși a oricărei minți constă în mare parte în capacitatea sa de a evalua noi accepțiuni ale adevărilor afirmate, prin prisma celor atât de numeroase pe care deja le acceptă” (*ibid.*, p. 51). Aceasta este o definiție remarcabilă pentru un raționalist, însă, ca intuiționist social, cred că umanitatea oricărei minți constă în capacitatea sa de a împărtăși intenții și de a intra în halucinații consensuale (adică matrice morale) care creează comunități morale cooperante. Vezi discuția mea privind cercetările lui Tomasello în capitolul 9. Vezi și Harris *et al.*, 2009.
 8. Dawkins, 2006, p. 31 (trad. rom. cit., 2007, p. 44).
 9. *Ibidem*.
 10. Dennett, 2006, p. 9, spune că religiile sunt „sisteme sociale ai căror participanți își mărturisesc credința într-o putere supranaturală a cărei aprobare urmează să fie cerută”. Dennett cel puțin recunoaște că religiile sunt „sisteme sociale”, însă o mare parte a cărții sale se concentrează pe cauzele și consecințele falselor credințe ale oamenilor și, în nota de subsol a definiției sale, o pune în mod explicit în opoziție cu cea dată de Durkheim.
 11. Vezi, de exemplu, Ault, 2005; Eliade, 1959. Observ că cel mai mare cercetător al religiilor în psihologie, William James (1961 [1902]), a abordat o perspectivă a creștinului singuratic. El a definit religia ca fiind „sentimentele, faptele și experiențele oamenilor în solitudine, în măsura în care au ajuns să se vadă pe sine în relație cu ceea ce ei consideră a fi divin”. Focalizarea pe credință nu este specifică doar Noilor Atei. Se întâlnește și în cazul psihologilor, biologilor și al altor specialiști în științele naturii, în contrast cu sociologii, antropologii

- și specialiștii din departamentele de studii ale religiilor, care se pricep mult mai bine să analizeze ceea ce Durkheim numea „fapte sociale“.
12. Vezi, de exemplu, Froese și Bader, 2007; Woodberry și Smith, 1998.
 13. Dennett, 2006, p. 141.
 14. Dawkins, 2006, p. 166 (trad. rom. cit., 2007, pp. 172–173).
 15. O memă este o informație culturală care poate evolua în același fel în care evoluează genele. Vezi Dawkins, 1976.
 16. Barrett, 2000; Boyer, 2001.
 17. Această idee a fost popularizată de Guthrie, 1993.
 18. Dawkins, 2006, p. 174 (trad. rom. cit., 2007, p. 181). Însă experiențele de devoțiune religioasă și de conversiune încep în mod serios în anii adolescenței, care sunt exact anii în care copiii par *cel mai puțin* interesați să creadă ceea ce le spun adulții.
 19. Dennett, 2006, capitolul 9. Cred că Dennett are dreptate.
 20. Bloom, 2004; 2012. Bloom nu este un Nou Ateu. Cred că sugestia sa de aici este corectă – acesta este unul dintre cei mai importanți precursori ai credințelor în supranatural.
 21. Dennett, 2006, p. 123.
 22. Vezi și Blackmore, 1999. Blackmore este un specialist în teoria memelor, care a împărtășit la început părerea lui Dawkins că religiile erau meme care se răspândeau ca virușii. Însă, după ce a văzut că persoanele credincioase sunt mai fericite, mai generoase și mai fertile, s-a răzgândit. Vezi Blackmore, 2010.
 23. Dawkins, 2006, p. 188.
 24. Atran și Henrich, 2010.
 25. Pentru descrieri detaliate ale felului în care au evoluat divinitățile și religiile, vezi Wade, 2009; Wright, 2009.
 26. Roes și Raymond, 2003; Norenzayan și Shariff, 2008.
 27. Zhong, Bohns și Gino, 2010.
 28. Haley și Fessler, 2005.
 29. Shariff și Norenzayan, 2007.
 30. Sosis, 2000; Sosis și Alcorta, 2003.
 31. Sosis și Bressler, 2003.
 32. Rappaport, 1971, p. 36.
 33. Prin „rațional“ aici vreau să spun că grupul poate acționa în feluri care îi promovează interesele pe termen lung, în loc să se risipească pentru că indivizii își urmăresc propriile interese. Vezi Frank, 1988, pentru o analiză similară a felului în care emoțiile morale îi pot face

- pe oameni „iraționali din punct de vedere strategic“ într-un mod care îi ajută să rezolve „probleme de devotament“.
34. Sau poate cu câteva mii de ani înainte de agricultură, dacă misteriosul locaș din Göbekli Tepe, din Turcia, a fost consacrat unor divinități înalte sau moraliste. Vezi Scham, 2008.
 35. Vezi Hawks *et al.*, 2007, și capitolul 9, privind viteza evoluției genetice. Vezi Powell și Clark [2012], pentru o critică a modelelor de produse secundare care demonstrează același lucru – că teoriile produsului secundar nu exclud adaptările biologice ulterioare.
 36. Richerson și Boyd, 2005, p. 192, după cum am descris în capitolul 9.
 37. Împreună cu Eliot Sober, de exemplu, Sober și Wilson, 1998.
 38. Dawkins, 2006, p. 171, garantează că religia ar putea oferi acele condiții speciale. Apoi nu oferă nici un argument împotriva posibilității ca religia să fi facilitat selecția de grup, deși, dacă această posibilitate ar fi adevărată, îi invalidează argumentul că religia ar fi un parazit, nu o adaptare. Îi îndemn pe cititori să citească atent paginile 170–172 din *The God Delusion* (vezi și *Himera credinței în Dumnezeu*, trad. rom. cit. – *n.tr.*).
 39. Dacă vi se pare uneori că sunt prea entuziasmat de selecția de grup, asta se datorează faptului că am citit *Darwin's Cathedral* în 2005, chiar în timp ce scriam ultimul capitol din *The Happiness Hypothesis*. În momentul în care am terminat cartea lui Wilson, am simțit că am găsit veriga ce lipsea pentru a înțelege nu doar fericirea și de ce vine ea din acel spațiu intermediar („între“), ci și moralitatea și de ce aceasta unește și orbește.
 40. D.S. Wilson, 2002, p. 136.
 41. Lansing, 1991.
 42. Hardin, 1968.
 43. D.S. Wilson, 2002, p. 159.
 44. Marshall, 1999, citat în Wade, 2009, p. 106.
 45. Hawks *et al.*, 2007, descris în capitolul 9; Roes și Raymond, 2003.
 46. Wade, 2009, p. 107; sublinierea noastră.
 47. G.C. Williams, 1966.
 48. Muir, 1996; vezi capitolul 9. Repet că presiunea selecției asupra oamenilor nu a fost probabil niciodată atât de puternică și de consecventă ca aceea aplicată în experimentele de reproducere, astfel încât nu voi vorbi de prezența evoluției genetice în primele cinci

sau zece generații. Însă treizeci sau patruzeci de generații ar fi în acord cu multe dintre modificările genetice identificate la populațiile umane și descrise în Cochran și Harpending, 2009.

49. Vezi Bowles, 2009.
50. Această afirmație se potrivește cel mai bine în cazul lui Harris și Hitchens, și cel mai puțin în cazul lui Dennett.
51. Pentru o analiză concisă a acestor două lucrări, vezi Norenzayan și Shariff, 2008.
52. Putnam și Campbell, 2010.
53. Tan și Vogel, 2008.
54. Ruffle și Sosis, 2006, i-au pus pe membrii unor kibbutzuri israeliene seculare și religioase să joace un joc de cooperare într-o singură rundă, în perechi. Bărbații credincioși care se roagă frecvent împreună au reușit cel mai bine să-și reprime egoismul și să maximizeze potul de bani pe care l-au împărțit între ei la sfârșitul jocului.
55. Larue, 1991.
56. Vezi discuții în Norenzayan și Shariff, 2008.
57. Coleman, 1988.
58. Putnam și Campbell sunt atenți atunci când identifică inferențele cauzale din datele lor corelate. Însă, datorită faptului că datele lor au fost colectate de-a lungul mai multor ani, ei au reușit să vadă dacă creșterile sau descreșterile participărilor la activități religioase au semnalat schimbări de comportament în anul următor în cazul fiecărei persoane. Ei au ajuns la concluzia că datele au mai degrabă o explicație cauzală și nu pot fi puse pe seama unei a treia variante ilogice.
59. Arthur Brooks a ajuns la aceeași concluzie în 2006, în cartea sa *Who Really Cares (Cui îi pasă, de fapt)*.
60. Putnam și Campbell, 2010, p. 461.
61. *Ibid.*, p. 473.
62. Pape, 2005. Motivul pentru care democrațiile sunt cel mai adesea ținta terorismului sinucigaș este acela că democrațiile reacționează mai puternic la opinia publică. Campaniile teroriștilor sinucigași împotriva dictaturilor nu vor duce probabil la o retragere din teritoriile ocupate de teroriști.
63. Recunosc că astfel de societăți mai libere sunt o mană cerească pentru cei care au fost excluși dintr-o ordine morală religioasă, precum persoanele homosexuale care locuiesc în zone populate mai ales de conservatori creștini sau musulmani.

64. Durkheim, 1951 [1897]. Pentru dovezi că observațiile lui Durkheim privind rata sinuciderilor sunt valabile și astăzi, vezi Eckersley și Dear, 2002, și vezi creșterea abruptă a ratei sinuciderilor în rândul tinerilor care a început în Statele Unite în anii '60, pe măsură ce creștea anomia. (Vezi www.suicide.org/suicide-statistics.html.)
65. Durkheim, 1984 [1893], p. 331. (Vezi și Emile Durkheim, *Diviziunea muncii sociale*, trad., pref. și ed. îngr. de Cristinel Pantelimon, Editura Antet XX Press, București, 2007, p. 253 – *n.ed.*).
66. Am dat și am justificat această definiție în publicații anterioare, inclusiv în Haidt și Kesebir, 2010.
67. Turiel, 1983, p. 3, și vezi capitolul 1.
68. Personal, cred că etica virtuții este cadrul normativ care se potrivește cel mai bine cu natura umană. Vezi Haidt și Joseph, 2007, pentru o trecere în revistă.
69. Sunt de acord cu Harris, 2010, în alegerea utilitarismului, însă cu două mari diferențe: (1) o susțin doar pentru politicile publice, pentru că nu cred că oamenii sunt obligați să producă cel mai mare beneficiu general, și (2) Harris pretinde că este monist. El spune că drept este ceea ce maximizează fericirea creaturilor conștiente și crede că fericirea poate fi măsurată cu tehnici obiective, precum un scanner fMRI. Nu sunt de acord. Eu sunt pluralist, nu monist. Consider, ca Shweder (1991; Shweder și Haidt, 1993) și Berlin, 2001, că multe bunuri și valori se află uneori în conflict, și nu există o metodă aritmetică de a măsura societățile pe baza unei singure scări. Nu se poate elimina nevoia de reflecție filozofică privind caracteristicile unei societăți bune.
70. Susțin aici o versiune a utilitarismului cunoscută drept „utilitarismul regulilor”, care spune că ar trebui să încercăm să creăm sistemul și regulile care vor produce pe termen lung cel mai mult bine general. Acesta vine în opoziție cu „utilitarismul faptelor”, care spune că ar trebui să încercăm să maximizăm utilitatea în fiecare caz, cu fiecare faptă.
71. Garantez că utilitarismul, definit abstract, îl include deja pe Durkheim. Dacă s-ar putea dovedi că Durkheim avea dreptate în ceea ce privește modul de a-i face pe oameni să prospere, atunci mulți utilitariști ar fi de acord că trebuie să implementăm politicile durkheimiene. Însă, în practică, utilitariștii au tendința de a fi sistematizatori riguroși care se concentrează pe individ și nu pot vedea grupurile în general. Au de asemenea tendința de a fi liberali, din punct de vedere politic, și, prin urmare, să se bazeze pe fundamentele Loialitate,

Autoritate sau Caracter sacru. Prin urmare, cred că termenul de *utilitarism durkheimian* este util pentru a ne aminti constant că oamenii sunt *Homo duplex* și că ambele dimensiuni ale naturii umane ar trebui să fie luate în considerare în gândirea utilitaristă.

12. *Oare nu am putea să ne contrazicem
într-un mod mai constructiv?*

1. Finley Peter Dunne; tipărit pentru prima oară în *Chicago Evening Post* în 1895. Citatul complet, într-o versiune din 1898 în stil irlandez, este: „Politics ain't beanbag. 'Tis a man's game; an' women, childher, an' pro-hybitionists'd do well to keep out iv it“ („Politica nu-i un mizilic. E treabă de bărbați; muierile, copiii și-alde alți căpoși ar face bine să nu se bage“).
2. Fiorina, Abrams și Pope, 2005.
3. Mergeți pe Gallup.com și căutați „U.S. Political Ideology“ pentru ultimele informații. Cele raportate aici provin din „Informațiile pentru prima jumătate a anului 2011“.
4. Cauzele scăderii relațiilor de prietenie sunt complexe, inclusiv schimbările din media, înlocuirea „generației glorioase“ cu reprezentanții generației de „baby-boomers“ și rolul tot mai important al banilor în politică. Vezi analize și referințe pe CivilPolitics.org. Numeroși foști membri ai Congresului, din ambele partide, pe care i-am întâlnit sau i-am ascultat la conferințe, fac referire la schimbări procedurale și culturale implementate de Newt Gingrich atunci când a devenit președinte al Camerei în 1995.
5. Congresmanul democratic Jim Cooper din Tennessee, citat în Nocera, 2011.
6. Jost, 2006.
7. Poole și Rosenthal, 2000.
8. Erikson și Tedin, 2003, p. 64, citat în Jost, Federico și Napier, 2009, p. 309.
9. Kinder, 1998. Vezi discuții detaliate în capitolul 4.
10. Zaller, 1992, de exemplu, s-a axat pe expunerea la părerile elitelor politice.
11. Converse, 1964.
12. Bouchard, 1994.
13. Turkheimer, 2000, deși Turkheimer a arătat că și mediul este întotdeauna un factor.

14. Alford, Funk și Hibbing, 2005, 2008.
15. Hatemi *et al.*, 2011.
16. Helzer și Pizarro, 2011; Inbar, Pizarro și Bloom, 2009; Oxley *et al.*, 2008; Thórisdóttir și Jost, 2011.
17. McCrae, 1996; Settle *et al.*, 2010.
18. Montaigne, 1991 [1588], cartea III, secțiunea 9, despre vanitate (vezi Montaigne, *Eseuri*, vol. II, cartea a III-a, cap. IX, „Despre deșertăciune“, trad. de Mariella Seulescu, note de Anca Bursan, Editura Științifică, București, 1971, p. 556 – *n.ed.*).
19. Efectele acestor gene *singulare* sunt minore, iar unele apar doar atunci când sunt prezente și alte condiții de mediu. O mare enigmă a erei genomice este aceea că, în timp ce genele împreună justifică mai mult de o treime din variabilitatea majorității caracteristicilor, nu există aproape niciodată o singură genă, sau câteva gene, care să se dovedească a fi responsabile pentru mai mult de câteva procente din această variantă, chiar și în cazul caracteristicilor aparent simple, precum înălțimea. Vezi, de exemplu, Weedon *et al.*, 2008.
20. Jost *et al.*, 2003.
21. McAdams și Pals, 2006.
22. Block și Block, 2006. Acest studiu este în general descris greșit ca demonstrând că viitorii conservatori au personalități mult mai neplăcute în copilărie. Acest lucru pare a fi adevărat în cazul băieților, însă lista trăsăturilor viitoarelor fete liberale este destul de complexă.
23. Putnam și Campbell, 2010, după cum au fost descriși în capitolul II.
24. Cei care pot construi o narațiune bună, mai ales una care leagă suferința și neajunsurile trecutului de reușita viitoare, sunt mai fericiți și mai productivi decât cei care nu posedă o asemenea calitate de naratori ai „eliberării“; vezi McAdams, 2006; McAdams și Pals, 2006. Bineînțeles, simpla corelație nu demonstrează că scrierea unei narațiuni bune *garantează* rezultate bune. Însă experimentele întreprinse de Pennebaker arată că, dacă oamenilor li se dă ocazia să-și explice o traumă scriind despre asta, atunci se poate ajunge la o mai bună stare mentală și fizică. Vezi Pennebaker, 1997.
25. McAdams *et al.*, 2008, p. 987.
26. Richards, 2010, p. 53.
27. C. Smith, 2003. Smith folosește termenul „ordine morală“, însă vrea să spună același lucru pe care îl spun eu prin noțiunea de „matrice morală“.

28. *Ibid.*, p. 82.
29. Nu aş vrea să diminuez importanţa egalităţii ca beneficiu moral; spun doar, aşa cum am afirmat-o şi în capitolul 8, că egalitatea politică este o pasiune care reiese din fundamentul Libertate şi din reacţia sa emoţională la intimidare şi opresiune, împreună cu fundamentul Grijă şi preocuparea faţă de victime. Nu cred că dorinţa de egalitate politică derivă din fundamentul Corectitudine şi preocupările pentru reciprocitate şi proporţionalitate.
30. Westen, 2007, pp. 157–158.
31. Iyer *et al.*, 2011.
32. Graham, Nosek şi Haidt, 2011. Am recurs la mai multe niveluri de referinţă pentru a măsura realitatea. Unul a fost propriile noastre date colectate pentru acest studiu, folosind toţi liberalii şi conservatorii autoprocamaţi. Alt nivel a fost acelaşi set de date, însă restrâns la cei care se autointitulau „foarte liberali” sau „foarte conservatori”. Un al treilea nivel de referinţă a constatat într-un set de date reprezentativ la nivel naţional, folosind chestionarul fundamentelor morale. În toate analizele, conservatorii au fost mai corecţi decât liberalii.
33. M. Feingold, „Foreman’s Wake-Up Call” („Trezirea şefului de echipă”), 2004, accesat pe data de 28 martie 2011, de pe <http://www.villagevoice.com/2004-01-13/theater/foreman-s-wake-up-call/>. Presupun că ultima propoziţie nu este serioasă, însă nu găsesc nici un semn în eseu că Feingold ar fi făcut o parodie sau că îşi asumase identitatea altcuiva.
34. Muller, 1997, p. 4, citându-l pe Russell Kirk. Vezi şi Hunter, 1991, pentru o definiţie similară a ortodoxiei, pe care o pune apoi în contrast cu progresivismul.
35. Muller, 1997, p. 5.
36. Partidele politice sunt nişte lucruri destul de dezordonate, care trebuie să mulţumească mulţi alegători şi donatori, astfel încât nu reprezintă întotdeauna perfect o ideologie. Ambele partide majoritare au probleme destul de grave, după părerea mea. Aş vrea ca democraţii să devină mai durkheimieni, iar republicanii – utilitarişti. Însă acum nu mai sper că republicanii se vor schimba, pentru că sunt atât de prinşi de pasiunile ce leagă (şi orbesc) ale membrilor Partidului Ceaiului. Începând cu 2009, şi mai ales în 2011, republicanii s-au arătat a fi mai puţin dispuşi să facă unele compromisuri decât

democrației. Iar chestiunea pe care au sacralizat-o este, din păcate, impozitarea. Sacralizarea înseamnă lipsa compromisurilor, și ei sunt dispuși să sacrifice toate lucrurile bune pe care le poate face un guvern ca să mențină taxele scăzute pentru cei mai bogați americani. Această dăruire exacerbează inegalitatea în creștere vertiginoasă a veniturilor, care a devenit nocivă pentru încrederea socială și, prin urmare, pentru capitalul moral (Wilkinson și Pickett, 2009). Ca utilitarist durkheimian, văd multe lucruri care-mi plac la conservatori, însă prea puține care-mi plac în Partidul Republican.

37. Putnam, 2000.
38. Aceasta este definiția lui Putnam.
39. Coleman, 1988.
40. Sosis și Bressler, 2003; vezi capitolul 11.
41. Sowell, 2002.
42. Termenul de *capital moral* a mai fost folosit și înainte, însă de obicei a fost desemnat ca fiind proprietatea unui *individ*, asemănător cu integritatea, ceea ce-i face pe alții să-l respecte și să se încreadă în el. Vezi Kane, 2001. Eu folosesc termenul în alt fel. Îl definesc drept proprietatea unei *comunități* sau a unui sistem social. Rosenberg, 1990, l-a folosit în acest sens, atribuind ideea, dar nu și termenul, lui Adam Smith.
43. McWhorter, 2005; Rieder, 1985; Voegeli, 2010.
44. Mill, 2003 [1859], p. 113 [trad. rom. cit., p. 111 – *n.ed.*]. Citatul continuă: „Utilitatea fiecăruia din aceste moduri de a gândi se datorează neajunsurilor celui alt; dar, în mare măsură, tocmai opoziția exercitată de celălalt este cea care îl menține pe fiecare în limitele rațiunii și ale judecății sănătoase.”
45. Russell, 2004 [1946], p. 9 (vezi și B. Russell, *Istoria filozofiei occidentale*, trad. de D. Stoianovici, Humanitas, București, 2005, p. 16 – *n.tr.*).
46. *Ibidem*.
47. În Statele Unite și în fiecare țară sau regiune pe care am analizat-o pe YourMorals.org. Vezi Graham *et al.*, 2011.
48. Vezi, de exemplu, reacția la raportul lui Daniel Patrick Moynihan din 1965 privitor la familia de culoare și la atacurile și ostracizările pe care au trebuit să le îndure; Patterson, 2010.
49. Definițiile moralității date de filozofii liberali tind să se axeze pe grijă, vătămare sau ameliorarea suferinței (Grătarul Utilitarist), sau pe drepturi și autonomia individului (Localul Deontologic), cum

- am scris în capitolul 6. Vezi și definițiile moralității din Gewirth, 1975; P. Singer, 1979.
50. Keillor, 2004, p. 20.
 51. Vezi Pollan, 2006, pentru o descriere teribilă a sistemului alimentar american ca o încălțitură de distorsiuni de piață și mai ales externalități impuse pe animalele de fermă, ecosistemele, contribuabilii și greutatea corporală din America.
 52. *Citizens United v. Federal Election Commission*, nr. 558, U.S. 08–205.
 53. Kahan, 2010. Doar capitalismul și un sector privat energetic pot genera averea masivă care să-i scoată pe majoritatea oamenilor din sărăcie.
 54. Conform unor calcule ale Agenției pentru Protecția Mediului, făcute în acea vreme; vezi Needleman, 2000.
 55. Needleman, 2000.
 56. Nevin, 2000.
 57. Vezi Carpenter și Nevin, 2010; Nevin, 2000; Reyes, 2007. Scăderea s-a produs în diferite state în perioade diferite, ceea ce le-a permis cercetătorilor să analizeze pauza dintre scăderea expunerii la plumb și scăderea infracționalității.
 58. Este adevărat că producția de benzină fără plumb a dus la creșterea prețului acesteia. Însă Reyes, 2007, a calculat că prețul îndepărtării plumbului din benzină este „aproximativ de douăzeci de ori mai mic decât valoarea totală ce include calitatea vieții prin reducerea criminalității“. Acest calcul nu include viețile salvate și alte beneficii directe asupra sănătății prin reducerea cantității de plumb.
 59. Carpenter și Nevin, 2010.
 60. Alături de alte cauze majore ale ineficiențelor și declinului pieței, precum puterea monopolurilor și epuizarea bunurilor publice, care necesită frecvent intervenția statului pentru a crește eficiența pieței.
 61. Murray, 1997, p. xii, spune: „Cuvântul corect care descrie părerea mea asupra lumii este «liberal».“
 62. Wilkinson, comunicare personală, 2010.
 63. Lista mea restrânsă de argumente suplimentare: (1) puterea corupe, astfel că ar trebui să fim atenți la concentrarea puterii în mâinile unei singure grupări, inclusiv în cele ale guvernului; (2) libertatea ordonată este cea mai bună soluție pentru progres în democrațiile occidentale; (3) statele-dădacă și grija „de la leagăn până în mormânt“ îi face pe oameni mai infantili și îi determină să se comporte

- mai iresponsabil, necesitând, drept urmare, mai multă protecție din partea statului. Vezi Boaz, 1997.
64. Goldhill, 2009.
 65. Goldhill recunoaște că statul joacă mai multe roluri într-un sistem de sănătate de piață, pentru că există anumite lucruri pe care le poate face doar guvernul. El menționează în mod special întărirea standardelor de siguranță, asigurarea concurenței între furnizori, promovarea unui sistem de asigurări pentru situații cu adevărat catastrofale și subvențiile acordate celor săraci, care nu-și permit să-și cumpere propria asigurare de sănătate, chiar dacă prețurile ar scădea cu 50%.
 66. Vezi „The Future of Healthcare in Europe” („Viitorul sistemului de sănătate în Europa”), un raport pregătit de revista *The Economist*. Disponibil pe <http://www.businessresearch.eiu.com/future-healthcare-europe.html-o>.
 67. Hayek, 1988, s-a referit la această convingere că ordinea provine din planificare rațională, numind-o „fantezie fatală”.
 68. Vezi Cosmides și Tooby, 2006, despre cum organizarea muncii după principiile marxiste sau socialiste, conform cărora oamenii cooperează în grupuri mari, încalcă de obicei principiile psihologiei morale. Oamenii nu cooperează în grupuri mari atunci când văd că mulți alții sunt doar paraziți. Drept urmare, comunismul sau țările profund socialiste recurg adesea la amenințări și forță pentru a impune cooperarea. Planurile pe cinci ani rareori funcționează la fel de bine ca mâna invizibilă.
 69. Din „Conservatism as an ideology” („Conservatorismul ca ideologie”), citat de Muller, 1997, p. 3.
 70. Burke, 2003 [1790], p. 40 (vezi E. Burke, *Reflecții asupra revoluției din Franța*, trad. și studiu introductiv de Mihaela Czobor-Lupp, Nemira, București, 2000, p. 87 – *n.tr.*). Nu cred că Burke avea dreptate că atașamentul față de propria categorie socială duce în general la dragoste față de oameni. Însă se pare că amplificarea dragostei față de membrii propriului grup nu duce de obicei la ură față de cei din afara grupului (vezi Brewer și Campbell, 1976; de Dreu *et al.*, 2011), astfel că aș fi mulțumit să trăiesc într-o lume cu mult mai multă dragoste parohială și o mai mică sau chiar nici un fel de scădere a dragostei față de oameni.
 71. Smith, 1976 [1759], partea VI, secțiunea ii, capitolul 2.

72. McWhorter, 2005; Rosenzweig, 2009.
73. Arum, 2003.
74. Stenner, 2005, p. 330, trage următoarea concluzie în studiile sale privind autoritariștii: „În cele din urmă, nimic nu inspiră mai multă toleranță din partea celor intoleranți decât o multitudine de credințe, practici, ritualuri, instituții și procese comune și unificatoare. Și, din păcate, nimic nu va provoca mai mult manifestarea predispozițiilor lor latente decât lucruri precum «educația multiculturală».”
75. Vezi Pildes, 2011, pentru o descriere actualizată a numeroșilor factori care au contribuit la starea noastră „hiperpolarizată”. Pildes susține că realinierea politică, alături de alte tendințe istorice, explică în mod clar creșterea polarizării. Prin urmare, spune el, nu se poate face nimic pentru a inversa această tendință. Eu nu sunt de acord. Chiar dacă schimbările istorice ar putea explica 100% din această creștere, asta nu înseamnă că schimbările instituționale nu vor avea nici un efect. Prefer să-l urmez pe Herbst, 2010, care subliniază că bunăvoința și brutalitatea sunt strategii care se aplică atunci când se ajunge la rezultatele dorite. Există numeroase lucruri pe care le putem face pentru a reduce consecințele brutalității. Vezi www.CivilPolitics.org.
76. Fără intenția unui joc de cuvinte. Gândirea maniheistă se aplică atât în cazul măgărușilor, cât și al elefanților.
77. Bishop, 2008.
78. Pe baza cercetărilor lui David Wasserman privind *The Cook Political Report* (*Raportul politic culinar*), raportat de Stolberg 2011.

Concluzie

1. Berlin, 2001, pp. 11–12.
2. *Ibid.*, p. 12; sublinierea ne aparține. Vezi și Shweder, 1991; Shweder și Haidt, 1993.
3. Acesta este un sfat deosebit de prost; va crea confuzie printre oameni, iar ambiguitatea duce la lipsa de acțiune (Latane și Darley, 1970). Ar fi mult mai bine să definim situația în mod clar și să identificăm planul de acțiune corect. De exemplu, strigați: „Ajutor! Sunt violată! Sunați la 112, apoi veniți încoace.”

Bibliografie

- Abramowitz, A.I. și K.L. Saunders, „Is Polarization a Myth?“, *Journal of Politics*, 70 (2008), pp. 542–555.
- Adorno, T.W., E. Frenkel-Brunswik, D.J. Levinson și R.N. Sanford, *The Authoritarian Personality*, Harper and Row, New York, 1950.
- Alford, J.R., C.L. Funk și J.R. Hibbing, „Are Political Orientations Genetically Transmitted?“, *American Political Science Review*, 99 (2005), pp. 153–167.
- , „Beyond Liberals and Conservatives to Political Genotypes and Phenotypes“, *Perspectives on Politics*, 6 (2008), pp. 321–328.
- Allen, E. et al., „Against «Sociobiology»“, *New York Review of Books*, 22 (1975), pp. 43–44.
- Almas, I., A.W. Cappelen, E.O. Sorensen și B. Tungodden, „Fairness and the Development of Inequality Acceptance“, *Science*, 328 (2010), pp. 1176–1178.
- Ambrose, S.H., „Late Pleistocene Human Population Bottlenecks, Volcanic-Winter, and the Differentiation of Modern Humans“, *Journal of Human Evolution*, 34 (1998), pp. 623–651.
- Appiah, K.A., *Experiments in Ethics*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2008.
- Arberry, A.J., *The Koran Interpreted*, Simon and Schuster, New York, 1955.
- Ariely, D., *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, HarperCollins, New York, 2008.
- Arum, R., *Judging School Discipline: The Crisis of Moral Authority*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2003.
- Atran, S., *Talking to the Enemy: Faith, Brotherhood, and the (Un)making of Terrorists*, HarperCollins, New York, 2010.
- Atran, S. și J. Henrich, „The Evolution of Religion: How Cognitive Byproducts, Adaptive Learning Heuristics, Ritual Displays and Group

- Competition Generate Deep Commitments to Prosocial Religions“, *Biological Theory*, 5 (2010), pp. 18–30.
- Ault, J.M.J., *Spirit and Flesh: Life in a Fundamental Baptist Church*, Knopf, New York, 2005.
- Axelrod, R., *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984.
- Baillargeon, R., „Object Permanence in 3 1/2- and 4 1/2-Month-Old Infants“, *Developmental Psychology*, 23 (1987), pp. 655–664.
- , „Innate Ideas Revisited: For a Principle of Persistence in Infants' Physical Reasoning“, *Perspectives on Psychological Science*, 3 (2008), pp. 2–13.
- Balcetis, E. și D. Dunning, „See What You Want to See: Motivational Influences on Visual Perception“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 91 (2006), pp. 612–625.
- Ballew, C.C. și A. Todorov, „Predicting Political Elections from Rapid and Unreflective Face Judgments“, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 104 (2007), pp. 17948–17953.
- Bar, T. și A. Zussman, „Partisan Grading“, *American Economic Journal: Applied Economics* [v. 4, n. 1 (2012), pp. 30–48].
- Bargh, J.A. și T.L. Chartrand, „The Unbearable Automaticity of Being“, *American Psychologist*, 54 (1999), pp. 462–479.
- Barkow, J.H., L. Cosmides și J. Tooby (eds.), *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Oxford University Press, New York, 1992.
- Baron, J., *Judgment Misguided: Intuition and Error in Public Decision Making*, Oxford University Press, New York, 1998.
- , *Thinking and Deciding*, ediția a 4-a, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2007.
- Baron-Cohen, S., *Mindblindness: An Essay on Autism and Theory of Mind*, MIT Press, Cambridge, MA, 1995.
- , „The Extreme Male Brain Theory of Autism“, *Trends in Cognitive Sciences*, 6 (2002), pp. 248–254.
- , „Autism: The Empathizing-Systemizing (E-S) Theory“, în „The Year in Cognitive Neuroscience“, *Annals of the New York Academy of Science*, ediție specială, 1156 (2009), pp. 68–80.
- Barrett, H.C. și Kurzban, R., „Modularity in Cognition: Framing the Debate“, *Psychological Review*, 113 (2006), pp. 628–647.
- Barrett, J.L., „Exploring the Natural Foundations of Religion“, *Trends in Cognitive Sciences*, 4 (2000), p. 29.

- Bartels, D.M., „Principled Moral Sentiment and the Flexibility of Moral Judgment and Decision Making“, *Cognition*, 108 (2008), pp. 381–417.
- Batson, C.D., *The Altruism Question: Toward a Social-Psychological Answer*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, 1991.
- , „Altruism and Prosocial Behavior“, în *The Handbook of Social Psychology*, ed. D.T. Gilbert și S.T. Fiske, ediția a 4-a, McGraw-Hill, Boston, 1998, pp. 262–316.
- Batson, C.D., E.R. Thompson, G. Seufferling, H. Whitney și J.A. Strongman, „Moral Hypocrisy: Appearing Moral to Oneself Without Being So“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 77 (1999), pp. 525–537.
- Baumard, N., J.-B. André și D. Sperber, „A Mutualistic Approach to Morality“, Institute of Cognitive and Evolutionary Anthropology, University of Oxford, nepublicat.
- Baumeister, R.F., S.P. Chesner, P.S. Senders și D.M. Tice, „Who’s in Charge Here? Group Leaders Do Lend Help in Emergencies“, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14 (1989), pp. 17–22.
- Baumeister, R.F. și K.L. Sommer, „What Do Men Want? Gender Differences and Two Spheres of Belongingness: Comment on Cross and Madson (1997)“, *Psychological Bulletin*, 122 (1997), pp. 38–44.
- Beaver, K.M., M.W. Rowland, J.A. Schwartz și J.L. Nedelec, „The Genetic Origins of Psychopathic Personality Traits in Adult Males and Females: Results from an Adoption-Based Study“, *Journal of Criminal Justice*, 39 (2011), pp. 426–432.
- Bellah, R.N., „Civil Religion in America“, *Daedalus*, 96 (1967), pp. 1–21.
- Bellah, R.N., R. Madsen, W.M. Sullivan, A. Swidler și S. Tipton, *Habits of the Heart*, Harper and Row, New York, 1985.
- Bentham, J., *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Clarendon, Oxford, 1996 [1789].
- Berlin, I., „Two Concepts of Liberty“, în *The Proper Study of Mankind*, ed. H. Hardy și R. Hausheer, Farrar, Straus and Giroux, New York, 1997 [1958], pp. 191–242.
- , „My Intellectual Path“, în *Isaiah Berlin, The Power of Ideas*, ed. H. Hardy, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2001, pp. 1–23.
- Bersoff, D., „Why Good People Sometimes Do Bad Things: Motivated Reasoning and Unethical Behavior“, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25 (1999), pp. 28–39.
- Bishop, B., *The Big Sort: Why the Clustering of Like-Minded Americans Is Tearing Us Apart*, Houghton Mifflin Harcourt, Boston, 2008.

- Blackmore, S., *The Meme Machine*, Oxford University Press, New York, 1999.
- , „Why I No Longer Believe Religion Is a Virus of the Mind“, *The Guardian* (UK), 16 septembrie; <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/belief/2010/sep/16/hy-no-longer-believe-religion-virus-mind>, 2010.
- Blair, R.J.R., „Responsiveness to Distress Cues in the Child with Psychopathic Tendencies“, *Personality and Individual Differences*, 27 (1999), pp. 135–145.
- , „The Amygdala and Ventromedial Prefrontal Cortex in Morality and Psychopathy“, *Trends in Cognitive Sciences*, 11 (2007), pp. 387–392.
- Block, J. și J.H. Block, „Nursery School Personality and Political Orientation Two Decades Later“, *Journal of Research in Personality*, 40 (2006), pp. 734–749.
- Blonigen, D.M., B.M. Hicks, R.F. Krueger, W.G. Iacono și C.J. Patrick, „Psychopathic Personality Traits: Heritability and Genetic Overlap with Internalizing and Externalizing Psychopathology“, *Psychological Medicine*, 35 (2005), pp. 637–648.
- Bloom, P., *Descartes' Baby: How the Science of Child Development Explains What Makes Us Human*, Basic Books, New York, 2004.
- , „Religious Belief as an Evolutionary Accident“, în *The Believing Primate: Scientific, Philosophical, and Theological Reflections on the Origin of Religion*, ed. J. Schloss și M.J. Murray, Oxford University Press, Oxford, 2009, pp. 118–127.
- , „Religion, Morality, Evolution“, *Annual Review of Psychology*, 63 (2012).
- Boaz, D., *Libertarianism: A Primer*, Free Press, New York, 1997.
- Boehm, C., *Hierarchy in the Forest: The Evolution of Egalitarian Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1999.
- , *Moral Origins: The Evolution of Virtue, Altruism, and Shame*, Basic Books, New York, 2012.
- Boesch, C., „Cooperative Hunting in Wild Chimpanzees“, *Animal Behavior*, 48 (1994), pp. 653–667.
- Bouchard, T.J.J., „Genes, Environment, and Personality“, *Science*, 264 (1994), pp. 1700–1701.
- Bourke, A.F.G., *Principles of Social Evolution*, Oxford University Press, New York, 2011.
- Bowlby, J., *Attachment and Loss*, vol. 1: *Attachment*, Basic Books, New York, 1969.

- Bowles, S., „Did Warfare Among Ancestral Hunter-Gatherers Affect the Evolution of Human Social Behaviors?“, *Science*, 324 (2009), pp. 1293–1298.
- Boyer, P., *Religion Explained: The Evolutionary Origins of Religious Thought*, Basic Books, New York, 2001.
- Brandt, M.J. și C. Reyna, „The Chain of Being“, *Perspectives on Psychological Science*, 6 (2011), pp. 428–446.
- Brehm, S.S. și Brehm, J.W., *Psychological Reactance: A Theory of Freedom and Control*, Academic Press, New York, 1981.
- Brewer, M.B. și D.T. Campbell, *Ethnocentrism and Intergroup Attitudes: East African Evidence*, Sage, Beverly Hills, CA, 1976.
- Brockman, J. (ed.), *What Have You Changed Your Mind About?*, HarperCollins, New York, 2009.
- Brooks, A.C., *Who Really Cares: The Surprising Truth About Compassionate Conservatism*, Basic Books, New York, 2006.
- Brosnan, S.F., „Nonhuman Species' Reactions to Inequity and Their Implications for Fairness“, *Social Justice Research*, 19 (2006), pp. 153–185.
- Brosnan, S.F. și F. de Waal, „Monkeys Reject Unequal Pay“, *Nature*, 425 (2003), pp. 297–299.
- Buckholtz, J.W., C.L. Asplund, P.E. Dux, D.H. Zald, J.C. Gore, O.D. Jones *et al.*, „The Neural Correlates of Third-Party Punishment“, *Neuron*, 60 (2008), pp. 930–940.
- Burke, E., *Reflections on the Revolution in France*, Yale University Press, New Haven, CT, 2003 [1790]. [Vezi și *Reflecții asupra revoluției din Franța*, traducere și studiu introductiv de Mihaela Czobor-Lupp, Editura Nemira, București, 2000 – *n.tr.*]
- Burns, J.M., *Leadership*, Harper and Row, New York, 1978.
- Carlsmith, K.M., T.D. Wilson și D.T. Gilbert, „The Paradoxical Consequences of Revenge“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 95 (2008), pp. 1316–1324.
- Carnegie, D., *How to Win Friends and Influence People*. ed. rev., Pocket Books, New York, 1981 [1936].
- Carney, D.R., J.T. Jost, S.D. Gosling și K. Kiederhoffer, „The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles and the Things They Leave Behind“, *Political Psychology*, 29 (2008), pp. 807–840.
- Carpenter, D.O. și R. Nevin, „Environmental Causes of Violence“, *Physiology and Behavior*, 99 (2010), pp. 260–268.

- Carter, C.S., „Neuroendocrine Perspectives on Social Attachment and Love“, *Psychoneuroendocrinology*, 23 (1998), pp. 779–818.
- Chan, W.T., *A Source Book in Chinese Philosophy*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1963.
- Choi, J.-K. și S. Bowles, „The Coevolution of Parochial Altruism and War“, *Science*, 318 (2007), pp. 636–640.
- Churchill, W., *On the Justice of Roosting Chickens: Reflections on the Consequences of U.S. Imperial Arrogance and Criminality*, AK Press, Oakland, CA, 2003.
- Clark, G., *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton, 2007.
- Clarke, R.A., *Against All Enemies: Inside America's War on Terror*, Free Press, New York, 2004.
- Cleckley, H., *The Mask of Sanity*, Mosby, St. Louis, MO, 1955.
- Clore, G.L., N. Schwarz și M. Conway, „Affective Causes and Consequences of Social Information Processing“, în *Handbook of Social Cognition*, ed. R.S. Wyer and T.K. Srull, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, 1994, pp. 323–417.
- Cochran, G. și H. Harpending, *The 10,000 Year Explosion: How Civilization Accelerated Human Evolution*, Basic Books, New York, 2009.
- Cohen, E.E.A., R. Ejsmond-Frey, N. Knight și R.I.M. Dunbar, „Rowers' High: Behavioral Synchrony Is Correlated With Elevated Pain Thresholds“, *Biological Letters*, 6 (2009), pp. 106–108.
- Coleman, J.S., „Social Capital in the Creation of Human Capital“, *American Journal of Sociology*, 94 (1988), pp. S95–S120.
- Converse, P.E., „The Nature of Belief Systems in Mass Publics“, în *Ideology and Discontent*, ed. D.E. Apter, Free Press, New York, 1964, pp. 206–261.
- Conze, E., *Buddhist Texts Through the Ages*, Philosophical Library, New York, 1954.
- Cosmides, L. și J. Tooby, „Neurocognitive Adaptations Designed for Social Exchange“, în *The Handbook of Evolutionary Psychology*, ed. D.M. Buss, John Wiley and Sons, Hoboken, NJ, 2005, pp. 584–627.
- , „Evolutionary Psychology, Moral Heuristics, and the Law“, în *Heuristics and the Law*, ed. G. Gigerenzer și C. Engel, MIT Press, Cambridge, MA, 2006, pp. 175–205.
- Coulter, A., *Treason: Liberal Treachery from the Cold War to the War on Terrorism*, Crown, New York, 2003.

- Dalai Lama XIV, *Ethics for the New Millennium*, Riverhead Books, New York, 1999.
- Damasio, A., *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, Putnam, New York, 1994. [Vezi și *Eroarea lui Descartes: emoțiile, rațiunea și creierul uman*, trad. de Irina Tănăsescu, Humanitas, București, 2005 – n.ed.]
- , *Looking for Spinoza*, Harcourt, Orlando, FL, 2003. [Vezi și *În căutarea lui Spinoza: cum explică știința sentimentele*, trad. de Ioana Lazăr, Humanitas, București, 2010 – n.ed.]
- Darwin, C., *The Descent of Man and Selection in Relation to Sex*, Prometheus Books, Amherst, NY, 1998 [1871]. (Vezi și *Descendența omului și selecția sexuală*, Editura Academiei Republicii Socialiste România, București, 1967 – n.tr.)
- Dawkins, R., *The Selfish Gene*, Oxford University Press, New York, 1976. [Vezi și *Gena egoistă*, traducere de Dan Crăciun, Editura Publica, București, 2013 – n.tr.]
- , *The Extended Phenotype: The Long Reach of the Gene*, Oxford University Press, New York, 1999 [1982].
- , *The God Delusion*, Houghton Mifflin, Boston, 2006. [Vezi și *Himera credinței în Dumnezeu*, trad. de Victor Godeanu, Editura Curtea Veche, București, 2007; *Dumnezeu: o amăgire* (ed. a II-a, revizuită și completată, 2012) – n.tr.]
- Decety, J., „The Neuroevolution of Empathy“, *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1231 (2011), pp. 35–45.
- De Dreu, C.K., L.L. Greer, M.J. Handgraaf, S. Shalvi, G.A. Van Kleef, M. Baas *et al.*, „The Neuropeptide Oxytocin Regulates Parochial Altruism in Intergroup Conflict Among Humans“, *Science*, 328 (2010), pp. 1408–1411.
- De Dreu, C.K., L.L. Greer, G.A. Van Kleef, S. Shalvi și M.J. Handgraaf, „Oxytocin Promotes Human Ethnocentrism“, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108 (2011), pp. 1262–1266.
- Denis, L., „Kant and Hume on Morality“, *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, The Metaphysics Research Lab, Stanford, CA, 2008.
- Dennett, D.C., *Breaking the Spell: Religion as a Natural Phenomenon*, Penguin, New York, 2006.

- de Quervain, D.J.F., U. Fischbacher, V. Treyer, M. Schellhammer, U. Schnyder, A. Buck *et al.*, „The Neural Basis of Altruistic Punishment“, *Science*, 305 (2004), pp. 1254–1258.
- Desmond, A. și J. Moore, *Darwin's Sacred Cause: How a Hatred of Slavery Shaped Darwin's Views on Human Evolution*, Houghton Mifflin, Boston, 2009.
- de Waal, F.B.M., *Chimpanzee Politics*, Harper and Row, New York, 1982.
- , *Good Natured: The Origins of Right and Wrong in Humans and Other Animals*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1996.
- , *How Morality Evolved*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2006.
- de Waal, F.B.M. și F. Lanting, *Bonobo: The Forgotten Ape*, University of California Press, Berkeley, 1997.
- Dicks, L., „All for One!“, *New Scientist*, 167 (2000), p. 30.
- Dion, K., „Intergroup Conflict and Intragroup Cohesiveness“, în *The Social Psychology of Intergroup Relations*, ed. W.G. Austin și S. Worchel, Brooks/Cole, Monterey, CA, 1979, pp. 211–224.
- Dion, K., E. Berscheid și E. Walster, „What Is Beautiful Is Good“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 24 (1972), pp. 285–290.
- Ditto, P.H. și D.F. Lopez, „Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 63 (1992), pp. 568–584.
- Ditto, P.H., G.D. Munro, A.M. Apanovitch, J.A. Scepansky și L.K. Lockhart, „Spontaneous Skepticism: The Interplay of Motivation and Expectation in Responses to Favorable and Unfavorable Medical Diagnoses“, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29 (2003), pp. 1120–1132.
- Ditto, P.H., D.A. Pizarro și D. Tannenbaum, „Motivated Moral Reasoning“, în *The Psychology of Learning and Motivation*, ed. D.M. Bartels, C.W. Bauman, L.J. Skitka și D.L. Medin, Academic Press, Burlington, VT, 2009, pp. 307–338.
- Doblin, R., „Pahnke's «Good Friday Experiment»: A Long-Term Follow-up and Methodological Critique“, *Journal of Transpersonal Psychology*, 23 (1991), pp. 1–28.
- Douglas, M., *Purity and Danger*, Routledge and Kegan Paul, London, 1966.
- Dunbar, R., *Grooming, Gossip, and the Evolution of Language*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1996.

- Durkheim, E., *Suicide*, trad. J.A. Spalding și G. Simpson, Free Press, New York, 1951 [1897].
- , *The Division of Labor in Society*, trad. W.D. Halls, Free Press, New York, 1984 [1893]. [Vezi și *Diviziunea muncii sociale*, trad., pref. și ed. îngr. de Cristinel Pantelimon, Editura Antet XX Press, București, 2007 – n.ed.]
- , „Review of Guyau's *L'irreligion de l'avenir*“, trad. A. Giddens, în *Emile Durkheim: Selected Writings*, ed. A. Giddens, Cambridge University Press, New York, 1992 [1887].
- , *The Elementary Forms of Religious Life*, trad. K.E. Fields, Free Press, New York, 1995 [1915]. [Vezi și *Formele elementare ale vieții religioase*, trad. de Magda Jeanrenaud și Silviu Lupescu, Editura Polirom, Iași, 1995 – n.tr.]
- Eckersley, R. și K. Dear, „Cultural Correlates of Youth Suicide“, *Social Science and Medicine*, 55 (2002), pp. 1891–1904.
- Efran, M.G., „The Effect of Physical Appearance on the Judgment of Guilt, Interpersonal Attraction, and Severity of Recommended Punishment in a Simulated Jury Task“, *Journal of Research in Personality*, 8 (1974), pp. 45–54.
- Ehrenreich, B., *Dancing in the Streets: A History of Collective Joy*, Metropolitan Books, New York, 2006.
- Ekman, P., „Are There Basic Emotions?“, *Psychological Review*, 99 (1992), pp. 550–553.
- Elgar, F.J. și N. Aitken, „Income Inequality, Trust and Homicide in 33 Countries“, *European Journal of Public Health*, 21 (2010), pp. 241–246.
- Eliade, M., *The Sacred and the Profane: The Nature of Religion*, trad. W.R. Task, Harcourt Brace, San Diego, CA, 1959. [Vezi și *Sacru și profanul*, trad. de Brândușa Prelipceanu, Humanitas, București, 2000 – n.ed.]
- Ellis, J.J., *American Sphinx: The Character of Thomas Jefferson*, Vintage, New York, 1996.
- Ellsworth, P.C. și C.A. Smith, „Patterns of Cognitive Appraisal in Emotion“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 48 (1985), pp. 813–838.
- Emerson, R.W., „Nature“, în *Selections from Ralph Waldo Emerson*, ed. S. Whicher, Houghton Mifflin, Boston, 1960 [1838], pp. 21–56.
- Eskine, K.J., N.A. Kacinic și J.J. Prinz, „A Bad Taste in the Mouth: Gustatory Influences on Moral Judgment“, *Psychological Science*, 22 (2011), pp. 295–299.

- Evans-Pritchard, E.E., *Witchcraft, Oracles, and Magic Among the Azande*, Clarendon Press, Oxford, 1976.
- Faulkner, J., M. Schaller, J.H. Park și L.A. Duncan, „Evolved Disease-Avoidance Mechanisms and Contemporary Xenophobic Attitudes“, *Group Processes and Intergroup Relations*, 7 (2004), pp. 333–353.
- Fazio, R.H., D.M. Sanbonmatsu, M.C. Powell și F.R. Kardes, „On the Automatic Evaluation of Attitudes“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (1986), pp. 229–238.
- Fehr, E. și S. Gächter, „Altruistic Punishment in Humans“, *Nature*, 415 (2002), pp. 137–140.
- Fessler, D.M.T., „From Appeasement to Conformity: Evolutionary and Cultural Perspectives on Shame, Competition, and Cooperation“, în *The Self-Conscious Emotions: Theory and Research*, ed. J.L. Tracy, R.W. Robins și J.P. Tangney, Guilford, New York, 2007, pp. 174–193.
- Fiorina, M., S.J. Abrams și J.C. Pope, *Culture War? The Myth of a Polarized America*, Pearson Longman, New York, 2005.
- Fiske, A.P., *Structures of Social Life*, Free Press, New York, 1991.
- Fiske, S.T., „Social Cognition and Social Perception“, *Annual Review of Psychology*, 44 (1993), pp. 155–194.
- Fitzgerald, M., *The Genesis of Artistic Creativity*, Jessica Kingsley, London, 2005.
- Flanagan, O., *Varieties of Moral Personality: Ethics and Psychological Realism*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1991.
- Fodor, J., *Modularity of Mind*, MIT Press, Cambridge, MA, 1983.
- Frank, R., *Passions Within Reason: The Strategic Role of the Emotions*, Norton, New York, 1988.
- Frank, T., *What's the Matter with Kansas?*, Henry Holt, New York, 2004.
- Frazier, M.L., *The Enlightenment of Sympathy: Justice and the Moral Sentiments in the Eighteenth Century and Today*, Oxford University Press, New York, 2010.
- Freeman, W.J., *Societies of Brains: A Study in the Neurobiology of Love and Hate*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ, 1995.
- Frey, D. și D. Stahlberg, „Selection of Information After Receiving More or Less Reliable Self-Threatening Information“, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12 (1986), pp. 434–441.
- Froese, P. și C.D. Bader, „God in America: Why Theology Is Not Simply the Concern of Philosophers“, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 46 (2007), pp. 465–481.

- Frohlich, N., J.A. Oppenheimer și C.L. Eavey, „Choices of Principles of Distributive Justice in Experimental Groups“, *American Journal of Political Science*, 31 (1987), pp. 606–636.
- Gaertner, S.L. și J.F. Dovidio, *Reducing Intergroup Bias: The Common Ingroup Identity Model*, Psychology Press, Philadelphia, 2000.
- Gazzaniga, M.S., *The Social Brain*, Basic Books, New York, 1985.
- , *The Mind's Past*, University of California Press, Berkeley, 1998.
- Geertz, C., „From the Native's Point of View: On the Nature of Anthropological Understanding“, în *Culture Theory*, ed. R. Shweder și R. LeVine, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1984, pp. 123–136.
- Gewirth, A., „Ethics“, în *Encyclopaedia Britannica*, ediția a 15-a, vol. 6, Encyclopaedia Britannica, Chicago, 1975, pp. 976–998.
- Gibbard, A., *Wise Choices, Apt Feelings*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1990.
- Gigerenzer, G., *Gut Feelings: The Intelligence of the Unconscious*, Penguin, New York, 2007.
- Gilligan, C., *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1982.
- Gilovich, T., *How We Know What Isn't So*, Free Press, New York, 1991.
- Glover, J., *Humanity: A Moral History of the Twentieth Century*, Yale University Press, New Haven, 2000.
- Goldhill, D., „How American Health Care Killed My Father“, *The Atlantic*, septembrie 2009.
- Goodall, J., *The Chimpanzees of Gombe: Patterns of Behavior*, Belknap Press, Cambridge, MA, 1986.
- Gopnik, A., A.M. Meltzoff și P.K. Kuhl, *The Scientist in the Crib: What Early Learning Tells Us About the Mind*, Harper, New York, 2000.
- Graham, J., „Left Gut, Right Gut“, teză de doctorat, Department of Psychology, University of Virginia, 2010.
- Graham, J. și J. Haidt, „Beyond Beliefs: Religions Bind Individuals into Moral Communities“, *Personality and Social Psychology Review*, 14 (2010), pp. 140–150.
- Graham, J., J. Haidt și B.A. Nosek, „Liberals and Conservatives Rely on Different Sets of Moral Foundations“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 96 (2009), pp. 1029–1046.
- Graham, J., B.A. Nosek și J. Haidt, „The Moral Stereotypes of Liberals and Conservatives“, Department of Psychology, University of Virginia, nepublicat, disponibil la www.MoralFoundations.org, 2011.

- Graham, J., B.A. Nosek, J. Haidt, R. Iyer, S. Koleva și P.H. Ditto, „Mapping the Moral Domain“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 101 (2011), pp. 366–385.
- Gray, J., *Liberalism*, ediția a 2-a, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1995.
- Gray, J.G., *The Warriors: Reflections of Men in Battle*, Harper and Row, New York, 1970 [1959].
- Green, R.E., J. Krause, A.W. Briggs, T. Maricic, U. Stenzel, M. Kircher et al., „A Draft Sequence of the Neandertal Genome“, *Science*, 328 (2010), pp. 710–722.
- Greene, J.D., „The Secret Joke of Kant’s Soul“, în *Moral Psychology*, vol. 3: *The Neuroscience of Morality*, ed. W. Sinnott-Armstrong, MIT Press, Cambridge, MA, 2008, pp. 35–79.
- , „The Cognitive Neuroscience of Moral Judgment“, în *The Cognitive Neurosciences*, ed. M. Gazzaniga, ediția a 4-a, MIT Press, Cambridge, MA, 2009 [a], pp. 987–1002.
- , „Dual-Process Morality and the Personal/Impersonal Distinction: A Reply to McGuire, Langdon, Coltheart, and Mackenzie“, *Journal of Experimental Social Psychology*, 45 (2009 [b]), pp. 581–584.
- , *The Moral Brain, and How to Use It*, Penguin, New York, în curs de publicare.
- Greene, J.D., R.B. Sommerville, L.E. Nystrom, J.M. Darley și J.D. Cohen, „An fMRI Study of Emotional Engagement in Moral Judgment“, *Science*, 293 (2001), pp. 2105–2108.
- Greenwald, A.G., D.E. McGhee și J.L. Schwartz, „Measuring Individual Differences in Implicit Cognition: The Implicit Association Test“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (1998), pp. 1464–1480.
- Greenwald, A.G., B.A. Nosek și M.R. Banaji, „Understanding and Using the Implicit Association Test“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 85 (2003), pp. 197–216.
- Grob, C.S. și M.D. de Rios, „Hallucinogens, Managed States of Consciousness and Adolescents: Cross-Cultural Perspectives“, în *Psychological Anthropology*, ed. P.K. Bock, Praeger, Westport, CT, 1994, pp. 315–329.
- Guthrie, S.E., *Faces in the Clouds*, Oxford University Press, New York, 1993.

- Haidt, J., „The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment“, *Psychological Review*, 108 (2001), pp. 814–834.
- , *The Happiness Hypothesis: Finding Modern Truth in Ancient Wisdom*, Basic Books, New York, 2006.
- , „The New Synthesis in Moral Psychology“, *Science*, 316 (2007), pp. 998–1002.
- , „What the Tea Partiers Really Want“, *Wall Street Journal*, 16 octombrie 2010.
- Haidt, J. și F. Bjorklund, „Social Intuitionists Answer Six Questions About Morality“, în *Moral Psychology*, vol. 2: *The Cognitive Science of Morality*, ed. W. Sinnott-Armstrong, MIT Press, Cambridge, MA, 2008, pp. 181–217.
- Haidt, J. și J. Graham, „When Morality Opposes Justice: Conservatives Have Moral Intuitions That Liberals May Not Recognize“, *Social Justice Research*, 20 (2007), pp. 98–116.
- , „Planet of the Durkheimians, Where Community, Authority, and Sacredness Are Foundations of Morality“, în *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification*, ed. J. Jost, A.C. Kay și H. Thórisdóttir, Oxford University Press, New York, 2009, pp. 371–401.
- Haidt, J. și C. Joseph, „Intuitive Ethics: How Innately Prepared Intuitions Generate Culturally Variable Virtues“, *Daedalus*, toamna 2004, pp. 55–66.
- , „The Moral Mind: How 5 Sets of Innate Intuitions Guide the Development of Many Culture-Specific Virtues, and Perhaps Even Modules“, în *The Innate Mind*, ed. P. Carruthers, S. Laurence și S. Stich, Oxford University Press, New York, 3 (2007), pp. 367–391.
- , „How Moral Foundations Theory Succeeded in Building on Sand: A Response to Suhler and Churchland“, *Journal of Cognitive Neuroscience*, 23 (2011), pp. 2117–2122.
- Haidt, J. și S. Kesebir, „Morality“, în *Handbook of Social Psychology*, ed. S.T. Fiske, D. Gilbert și G. Lindzey, ediția a 5-a, Wiley, Hoboken, NJ, 2010, pp. 797–832.
- Haidt, J., S. Koller și M. Dias, „Affect, Culture, and Morality, or Is It Wrong to Eat Your Dog?“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (1993), pp. 613–628.

- Haidt, J., E. Rosenberg și H. Hom, „Differentiating Diversities: Moral Diversity Is Not Like Other Kinds“, *Journal of Applied Social Psychology*, 33 (2003), pp. 1–36.
- Haidt, J., P. Rozin, C.R. McCauley și S. Imada, „Body, Psyche and Culture: The Relationship Between Disgust and Morality“, *Psychology and Developing Societies*, 9 (1997), pp. 107–131.
- Haidt, J., J.P. Seder și S. Kesebir, „Hive Psychology, Happiness and Public Policy“, *Journal of Legal Studies*, 37 (2008), pp. S133–S116.
- Haley, K.J. și D.M.T. Fessler, „Nobody’s Watching? Subtle Cues Affect Generosity in an Anonymous Economic Game“, *Evolution and Human Behavior*, 26 (2005), pp. 245–256.
- Hamblin, R.L., „Leadership and Crises“, *Sociometry*, 21 (1958), pp. 322–335.
- Hamilton, W.D., „The Genetical Evolution of Social Behavior, Parts 1 and 2“, *Journal of Theoretical Biology*, 7 (1964), pp. 1–52.
- Hamlin, J.K., K. Wynn și P. Bloom, „Social Evaluation by Preverbal Infants“, *Nature*, 450 (2007), pp. 557–560.
- Hammerstein, P., „Why Is Reciprocity So Rare in Social Animals?“, în *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation*, ed. P. Hammerstein, MIT Press, Cambridge, MA, 2003, pp. 55–82.
- Hardin, G., „Tragedy of the Commons“, *Science*, 162 (1968), pp. 1243–1248.
- Hare, B., V. Wobber și R. Wrangham, „The Self-Domestication Hypothesis: Bonobo Psychology Evolved Due to Selection Against Male Aggression“ [*Animal Behaviour*, 83 (2012), pp. 573–585 – *n.ed.*].
- Hare, R.D., *Without Conscience*, Pocket Books, New York, 1993.
- Harris, S., *The End of Faith: Religion, Terror, and the Future of Reason*, Norton, New York, 2004.
- , *Letter to a Christian Nation*, Knopf, New York, 2006.
- , *The Moral Landscape: How Science Can Determine Human Values*, Free Press, New York, 2010.
- Harris, S., J.T. Kaplan, A. Curiel, S.Y. Bookheimer, M. Iacoboni și M.S. Cohen, „The Neural Correlates of Religious and Nonreligious Belief“, *PLoS ONE* 4 (10) (2009); doi:10.1371/journal.pone.0007272.
- Hastorf, A.H. și H. Cantril, „They Saw a Game: A Case Study“, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49 (1954), pp. 129–134.
- Hatemi, P.K., N.A. Gillespie, L.J. Eaves, B.S. Maher, B.T. Webb, A.C. Heath *et al.*, „A Genome-Wide Analysis of Liberal and Conservative Political Attitudes“, *Journal of Politics*, 73 (2011), pp. 271–285.

- Hauser, M., *Moral Minds: How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong*, HarperCollins, New York, 2006.
- Hawks, J., E.T. Wang, G.M. Cochran, H.C. Harpending și R.K. Moyzis, „Recent Acceleration of Human Adaptive Evolution“, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 104 (2007), pp. 20753–20758.
- Hayden, B., „Richman, Poorman, Beggarman, Chief: The Dynamics of Social Inequality“, în *Archaeology at the Millennium: A Sourcebook*, ed. G.M. Feinman și T.D. Price, Kluwer/Plenum, New York, 2001, pp. 231–272.
- Hayek, F., *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, University of Chicago Press, Chicago, 1988.
- , „The Errors of Constructivism“, în *Conservatism*, ed. J.Z. Muller, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1997 [1970], pp. 318–325.
- Heath, C. și D. Heath, *Switch: How to Change Things When Change Is Hard*, Broadway, New York, 2010.
- Helzer, E.G. și D.A. Pizarro, „Dirty Liberals! Reminders of Physical Cleanliness Influence Moral and Political Attitudes“, *Psychological Science*, 22 (2011), pp. 517–522.
- Henrich, J., S. Heine și A. Norenzayan, „The Weirdest People in the World?“, *Behavioral and Brain Sciences*, 33 (2010), pp. 61–83.
- Henrich, N. și Henrich, J., *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*, Oxford University Press, New York, 2007.
- Henshilwood, C., F. d’Errico, M. Vanhaeren, K. van Niekerk și Z. Jacobs, „Middle Stone Age Shell Beads from South Africa“, *Science*, 304 (2004), pp. 404.
- Herbst, S., *Rude Democracy: Civility and Incivility in American Politics*, Temple University Press, Philadelphia, 2010.
- Herd, G.H., *Guardians of the Flutes*, Columbia University Press, New York, 1981.
- Herrmann, E., J. Call, M.V. Hernandez-Lloreda, B. Hare și M. Tomasello, „Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis“, *Science*, 317 (2007), pp. 1360–1366.
- Hill, K.R., R.S. Walker, M. Bozicevic, J. Eder, T. Headland, B. Hewlett *et al.*, „Co- Residence Patterns in Hunter-Gatherer Societies Show Unique Human Social Structure“, *Science*, 331 (2011), pp. 1286–1289.

- Hoffman, M.L., „Affect and Moral Development“, în *New Directions for Child Development*, vol. 16: *Emotional Development*, ed. D. Cicchetti și P. Hesse, Jossey-Bass, San Francisco, 1982, pp. 83–103.
- Hölldobler, B. și E.O. Wilson, *The Superorganism: The Beauty, Elegance and Strangeness of Insect Societies*, Norton, New York, 2009.
- Hollos, M., P. Leis și E. Turiel, „Social Reasoning in Ijo Children and Adolescents in Nigerian Communities“, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 17 (1986), pp. 352–374.
- Horner, V., J.D. Carter, M. Suchak și F. de Waal, „Spontaneous Prosocial Choice by Chimpanzees“, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, ediția inițială (2011), doc: 10.1073/pnas.1111088108.
- Hsieh, T., *Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose*, Grand Central, New York, 2010.
- Hsu, M., C. Anen și S.R. Quartz, „The Right and the Good: Distributive Justice and Neural Encoding of Equity and Efficiency“, *Science*, 320 (2008), pp. 1092–1095.
- Huebner, B., S. Dwyer și Hauser, M., „The Role of Emotion in Moral Psychology“, *Trends in Cognitive Sciences*, 13 (2009), pp. 1–6.
- Hume, D., *An Enquiry Concerning the Principles of Morals*, Open Court, La Salle, IL, 1960 [1777].
- , *A Treatise of Human Nature*, Penguin, London, 1969 [1739–1740].
- Hunter, J.D., *Culture Wars: The Struggle to Define America*, Basic Books, New York, 1991.
- Iacoboni, M., *Mirroring People: The New Science of How We Connect with Others*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2008.
- Iacoboni, M., R.P. Woods, M. Brass, H. Bekkering, J.C. Mazziotta și G. Rizzolatti, „Cortical Mechanisms of Imitation“, *Science*, 286 (1999), pp. 2526–2528.
- Inbar, Y., D.A. Pizarro și P. Bloom, „Conservatives Are More Easily Disgusted than Liberals“, *Cognition and Emotion*, 23 (2009), pp. 714–725.
- Iyer, R., S.P. Koleva, J. Graham, P.H. Ditto și J. Haidt, „Understanding Libertarian Morality: The Psychological Roots of an Individualist Ideology“, Department of Psychology, University of Southern California, nepublicat, disponibil la www.MoralFoundations.org, 2011.
- James, W., *The Principles of Psychology*, Dover, New York, 1950 [1890].
- , *The Varieties of Religious Experience*, Macmillan, New York, 1961 [1902].
- Jefferson, T., *Letter to Maria Cosway*, Penguin, New York, 1975 [1786].

- Jensen, D., *How Shall I Live My Life? On Liberating the Earth from Civilization*, PM Press, Oakland, CA, 2008.
- Jensen, L.A., „Culture Wars: American Moral Divisions Across the Adult Lifespan“, *Journal of Adult Development*, 4 (1997), pp. 107–121.
- , „Moral Divisions Within Countries Between Orthodoxy and Progressivism: India and the United States“, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 37 (1998), pp. 90–107.
- Johnson-Laird, P.N. și P.C. Wason, *Thinking: Readings in Cognitive Science*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1977.
- Jost, J.T., „The End of the End of Ideology“, *American Psychologist*, 61 (2006), pp. 651–670.
- Jost, J.T., C.M. Federico și J.L. Napier, „Political Ideology: Its Structure, Functions and Elective Affinities“, *Annual Review of Psychology*, 60 (2009), pp. 307–337.
- Jost, J.T., J. Glaser, A.W. Kruglanski și F.J. Sulloway, „Political Conservatism as Motivated Social Cognition“, *Psychological Bulletin*, 129 (2003), pp. 339–375.
- Jost, J.T. și O. Hunyady, „The Psychology of System Justification and the Palliative Function of Ideology“, *European Review of Social Psychology*, 13 (2002), pp. 111–153.
- Kagan, J., *The Nature of the Child*, Basic Books, New York, 1984.
- Kahan, A.S., *Mind vs. Money: The War Between Intellectuals and Capitalism*, Transaction, New Brunswick, NJ, 2010.
- Kahneman, D., *Thinking Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2011. [Vezi și *Gândire rapidă, gândire lentă*, trad. de Dan Crăciun, Editura Publica, București, 2012 – n.tr.]
- Kaiser, R.B., R. Hogan și S.B. Craig, „Leadership and the Fate of Organizations“, *American Psychologist*, 63 (2008), pp. 96–110.
- Kane, J., *The Politics of Moral Capital*, Cambridge University Press, New York, 2001.
- Kant, I., *Grounding for the Metaphysics of Morals*, ed. a 3-a, trad. J.W. Ellington, Hackett, Indianapolis, 1993 [1785]. [Vezi și *Întemeierea metafizicii moravurilor. Critica rațiunii practice*, trad., studiu introductiv, note și indici de Nicolae Bagdasar, Editura Științifică, București, 1972 – n.tr.].
- Kass, L.R., „The Wisdom of Repugnance“, *New Republic*, 2 iunie 1997, pp. 17–26.

- Keeley, L.H., *War Before Civilization*, Oxford University Press, New York, 1996.
- Keillor, G., *Homegrown Democrat: A Few Plain Thoughts from the Heart of America*, Viking, New York, 2004.
- Kelly, R.L., *The Foraging Spectrum: Diversity in Hunter-Gatherer Lifeways*, Smithsonian Institution Press, Washington, D.C., 1995.
- Keltner, D., *Born to Be Good: The Science of a Meaningful Life*, Norton, New York, 2009.
- Keltner, D. și J. Haidt, „Approaching Awe, a Moral, Spiritual and Aesthetic Emotion“, *Cognition and Emotion*, 17 (2003), pp. 297–314.
- Kesebir, S., „The Superorganism Account of Human Sociality: How and When Human Groups Are Like Beehives“, *Personality and Social Psychology Review* [16 (3), august 2012, pp. 233–261].
- Kiehl, K.A., „A Cognitive Neuroscience Perspective on Psychopathy: Evidence for Paralimbic System Dysfunction“, *Psychiatry Research*, 142 (2006), pp. 107–128.
- Killen, M. și J.G. Smetana, *Handbook of Moral Development*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ, 2006.
- Kinder, D.E., „Opinion and Action in the Realm of Politics“, în *Handbook of Social Psychology*, ed. a 4-a, ed. D. Gilbert, S. Fiske și G. Lindzey, McGraw-Hill, New York, 1998, pp. 778–867.
- Kinzler, K.D., E. Dupoux și E.S. Spelke, „The Native Language of Social Cognition“, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 104 (2007), pp. 12577–12580.
- Kitayama, S., H. Park, A.T. Sevincer, M. Karasawa și A.K. Uskul, „A Cultural Task Analysis of Implicit Independence: Comparing North America, Western Europe and East Asia“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 97 (2009), pp. 236–255.
- Knoch, D., A. Pascual-Leone, K. Meyer, V. Treyer și E. Fehr, „Diminishing Reciprocal Fairness by Disrupting the Right Prefrontal Cortex“, *Science*, 314 (2006), pp. 829–832.
- Kohlberg, L., „The Child as a Moral Philosopher“, *Psychology Today*, septembrie 1968, pp. 25–30.
- , „Stage and Sequence: The Cognitive-Developmental Approach to Socialization“, în *Handbook of Socialization Theory and Research*, ed. D.A. Goslin, Rand McNally, Chicago, 1969, pp. 347–480.

- , „From Is to Ought: How to Commit the Naturalistic Fallacy and Get Away with It in the Study of Moral Development“, în *Psychology and Genetic Epistemology*, ed. T. Mischel, Academic Press, New York, 1971, pp. 151–235.
- Kohlberg, L., C. Levine și A. Hewer, *Moral Stages: A Current Formulation and a Response to Critics*, Karger, Basel, 1983.
- Kosfeld, M., M. Heinrichs, P.J. Zak, U. Fischbacher și E. Fehr, „Oxytocin Increases Trust in Humans“, *Nature*, 435 (2005), pp. 673–676.
- Kosslyn, S.M., W.L. Thompson, M.F. Costantini-Ferrando, N.M. Alpert și D. Spiegel, „Hypnotic Visual Illusion Alters Color Processing in the Brain“, *American Journal of Psychiatry*, 157 (2000), pp. 1279–1284.
- Kuhlmeier, V., K. Wynn și P. Bloom, „Attribution of Dispositional States by 12-Month-Olds“, *Psychological Science*, 14 (2003), pp. 402–408.
- Kuhn, D., „Children and Adults as Intuitive Scientists“, *Psychological Review*, 96 (1989), pp. 674–689.
- , *The Skills of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1991.
- Kunda, Z., „Motivated Inference: Self-Serving Generation and Evaluation of Causal Theories“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 53 (1987), pp. 636–647.
- , „The Case for Motivated Reasoning“, *Psychological Bulletin*, 108 (1990), pp. 480–498.
- Kurzban, R., *Why Everyone (Else) Is a Hypocrite*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2010.
- Kurzban, R., J. Tooby și L. Cosmides, „Can Race Be Erased? Coalitional Computation and Social Categorization“, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 98 (2001), pp. 15387–15392.
- Kyd, S., *A Treatise on the Law of Corporations*, vol. 1., J. Butterworth, London, 1794.
- Lakoff, G., *Moral Politics: What Conservatives Know That Liberals Don't*, University of Chicago Press, Chicago, 1996.
- , *The Political Mind: Why You Can't Understand 21st-Century American Politics with an 18th-Century Brain*, Viking, New York, 2008.
- Lansing, J.S., *Priests and Programmers: Technologies of Power in the Engineered Landscape of Bali*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1991.

- Larue, G.A., „Ancient Ethics“, în *A Companion to Ethics*, ed. P. Singer, Blackwell, Malden, MA, 1991, pp. 29–40.
- Latane, B. și J.M. Darley, *The Unresponsive Bystander*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1970.
- Lazarus, R.S., *Emotion and Adaptation*, Oxford University Press, New York, 1991.
- Leary, M.R., *The Curse of the Self: Self-Awareness, Egotism, and the Quality of Human Life*, Oxford University Press, Oxford, 2004.
- , „Sociometer Theory and the Pursuit of Relational Value: Getting to the Root of Self-Esteem“, *European Review of Social Psychology*, 16 (2005), pp. 75–111.
- Lechter, A., *Shroom: A Cultural History of the Magic Mushroom*, HarperCollins, New York, 2007.
- LeDoux, J., *The Emotional Brain*, Simon and Schuster, New York, 1996.
- Lee, R.B., *The !Kung San: Men, Women, and Work in a Foraging Society*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1979.
- Lepre, C.J., H. Roche, D.V. Kent, S. Harmand, R.L. Quinn, J.P. Brugal, P.J. Texier, A. Lenoble și C.S. Feibel, „An Earlier Origin for the Acheulian“, *Nature*, 477 (2011), pp. 82–85.
- Lerner, J.S. și P.E. Tetlock, „Bridging Individual, Interpersonal and Institutional Approaches to Judgment and Decision Making: The Impact of Accountability on Cognitive Bias“, în *Emerging Perspectives on Judgment and Decision Research*, ed. S.L. Schneider și J. Shanteau, Cambridge University Press, New York, 2003, pp. 431–457.
- Lilienfeld, S.O., R. Ammirati și K. Landfield, „Giving Debiasing Away: Can Psychological Research on Correcting Cognitive Errors Promote Human Welfare?“, *Perspectives on Psychological Science*, 4 (2009), pp. 390–398.
- Liljenquist, K., C.B. Zhong și A.D. Galinsky, „The Smell of Virtue: Clean Scents Promote Reciprocity and Charity“, *Psychological Science*, 21 (2010), pp. 381–383.
- LoBue, V., C. Chong, T. Nishida, J. DeLoache și J. Haidt, „When Getting Something Good Is Bad: Even Three-Year-Olds React to Inequality“, *Social Development*, 20 (2011), pp. 154–170.
- Locke, J., *An Essay Concerning Human Understanding*, Oxford University Press, New York, 1979 [1690].

- Lord, C.G., L. Ross și M.R. Lepper, „Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1979), pp. 2098–2109.
- Lucas, P. și A. Sheeran, „Asperger’s Syndrome and the Eccentricity and Genius of Jeremy Bentham“, *Journal of Bentham Studies*, 8 (2006), pp. 1–20.
- Luce, R.D. și H. Raiffa, *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*, Wiley, New York, 1957.
- Luo, Q., M. Nakic, T. Wheatley, R. Richell, A. Martin și R.J.R. Blair, „The Neural Basis of Implicit Moral Attitude – An IAT Study Using Event-Related fMRI“, *Neuroimage*, 30 (2006), pp. 1449–1457.
- Maccoby, E.E., *The Two Sexes: Growing Up Apart, Coming Together*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1998.
- Marcus, G., *The Birth of the Mind*, Basic Books, New York, 2004.
- Marean, C.W., M. Bar-Matthews, J. Bernatchez, E. Fischer, P. Goldberg, A.I.R. Herries *et al.*, „Early Human Use of Marine Resources and Pigment in South Africa During the Middle Pleistocene“, *Nature*, 449 (2007), pp. 905–908.
- Margolis, H., *Patterns, Thinking, and Cognition*, University of Chicago Press, Chicago, 1987.
- Margulis, L., *Origin of Eukaryotic Cells*, Yale University Press, New Haven, CT, 1970.
- Markus, H.R. și S. Kitayama, „Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion and Motivation“, *Psychological Review*, 98 (1991), pp. 224–253.
- Marshall, L., „Nyae Nyae !Kung Beliefs and Rites“, *Peabody Museum Monographs* 8 (1999), pp. 63–90.
- Mascaro, J. (ed.), *The Dhammapada*, Penguin, Harmondsworth, UK, 1973.
- Maslow, A.H., *Religions, Values, and Peak-Experiences*, Ohio State University Press, Columbus, 1964.
- Mathew, S. și R. Boyd, „Punishment Sustains Large-Scale Cooperation in Prestate Warfare“, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, ediția inițială, doi: 10.1073/pnas.1105604108.
- Maynard Smith, J. și E. Szathmary, *The Major Transitions in Evolution*, Oxford University Press, Oxford, 1997.

- Mazzella, R. și A. Feingold, „The Effects of Physical Attractiveness, Race, Socioeconomic Status, and Gender of Defendants and Victims on Judgments of Mock Jurors: A Meta-analysis“, *Journal of Applied Social Psychology*, 24 (1994), pp. 1315–1344.
- McAdams, D.P., *The Redemptive Self: Stories Americans Live By*, Oxford University Press, New York, 2006.
- McAdams, D.P., M. Albaugh, E. Farber, J. Daniels, R.L. Logan și B. Olson, „Family Metaphors and Moral Intuitions: How Conservatives and Liberals Narrate Their Lives“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 95 (2008), pp. 978–990.
- McAdams, D.P. și J.L. Pals, „A New Big Five: Fundamental Principles for an Integrative Science of Personality“, *American Psychologist*, 61 (2006), pp. 204–217.
- McCrae, R.R., „Social Consequences of Experiential Openness“, *Psychological Bulletin*, 120 (1996), pp. 323–337.
- McGuire, J., R. Langdon, M. Coltheart și C. Mackenzie, „A Reanalysis of the Personal/Impersonal Distinction in Moral Psychology Research“, *Journal of Experimental Social Psychology*, 45 (2009), pp. 577–580.
- McNeill, W.H., *Keeping Together in Time: Dance and Drill in Human History*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1995.
- McWhorter, J., *Winning the Race: Beyond the Crisis in Black America*, Gotham Books, New York, 2005.
- Meier, B.P. și M.D. Robinson, „Why the Sunny Side Is Up: Automatic Inferences About Stimulus Valence Based on Vertical Position“, *Psychological Science*, 15 (2004), pp. 243–247.
- Meigs, A., *Food, Sex, and Pollution: A New Guinea Religion*, Rutgers University Press, New Brunswick, NJ, 1984.
- Melis, A.P., B. Hare și M. Tomasello, „Chimpanzees Recruit the Best Collaborators“, *Science*, 311 (2006), pp. 1297–1300.
- Mercier, H. și D. Sperber, „Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory“, *Behavioral and Brain Sciences*, 34 (2011), pp. 57–74.
- Merton, R.K., *Social Theory and Social Structure*, Free Press, New York, 1968.
- Mill, J.S., *On Liberty*, Yale University Press, New Haven, CT, 2003 [1859], [Vezi și *Despre libertate*, trad. și pref. de Adrian-Paul Iliescu, Humanitas, București, 2014 – n.ed.]

- Miller, D.T., „The Norm of Self-Interest“, *American Psychologist*, 54 (1999), pp. 1053–1060.
- Miller, G.F., „Sexual Selection for Moral Virtues“, *Quarterly Review of Biology*, 82 (2007), pp. 97–125.
- Millon, T., E. Simonsen, M. Birket-Smith și R.D. Davis, *Psychopathy: Antisocial, Criminal, and Violent Behavior*, Guilford Press, New York, 1998.
- Mineka, S. și M. Cook, „Social Learning and the Acquisition of Snake Fear in Monkeys“, în *Social Learning: Psychological and Biological Perspectives*, ed. T.R. Zentall și J.B.G. Galef, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, 1988, pp. 51–74.
- Moll, J., F. Krueger, R. Zahn, M. Pardini, R. de Oliveira-Souza și J. Grafman, „Human Fronto-Mesolimbic Networks Guide Decisions About Charitable Donation“, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 103 (2006), pp. 15623–15628.
- Montaigne, M. de, *The Complete Essays*. trad. M.A. Screech, Penguin, London, 1991 [1588]. [Vezi și *Eseuri*, vol. II, trad. de Mariella Seulescu, note de Anca Bursan, Editura Științifică, București, 1971 – n.ed.]
- Morhenn, V.B., J.W. Park, E. Piper și P.J. Zak, „Monetary Sacrifice Among Strangers Is Mediated by Endogenous Oxytocin Release After Physical Contact“, *Evolution and Human Behavior*, 29 (2008), pp. 375–383.
- Morris, J.P., N.K. Squires, C.S. Taber și M. Lodge, „Activation of Political Attitudes: A Psychophysiological Examination of the Hot Cognition Hypothesis“, *Political Psychology*, 24 (2003), pp. 727–745.
- Motyl, M., J. Hart, T. Pyszczynski, D. Weise, M. Maxfield și A. Siedel, „Subtle Priming of Shared Human Experiences Eliminates Threat-Induced Negativity Toward Arabs, Immigrants and Peace-making“, *Journal of Experimental Social Psychology*, 47 (2011), pp. 1179–1184.
- Muir, W.M., „Group Selection for Adaptation to Multiple-Hen Cages: Selection Program and Direct Responses“, *Poultry Science*, 75 (1996), pp. 447–458.
- Muller, J.Z., „What Is Conservative Social and Political Thought?“, în *Conservatism: An Anthology of Social and Political Thought from David Hume to the Present*, ed. J.Z. Muller, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1997, pp. 3–31.

- Munro, G.D., P.H. Ditto, L.K. Lockhart, A. Fagerlin, M. Gready și E. Peterson, „Biased Assimilation of Sociopolitical Arguments: Evaluating the 1996 U.S. Presidential Debate“, *Basic and Applied Social Psychology*, 24 (2002), pp. 15–26.
- Murray, C., *What It Means to Be a Libertarian: A Personal Interpretation*, Broadway, New York, 1997.
- Mussolini, B., „The Doctrine of Fascism“, *Enciclopedia Italiana*, vol. 14, în *Princeton Readings in Political Thought*, ed. M. Cohen and N. Fermon, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1932.
- Needleman, H.L., „The Removal of Lead from Gasoline: Historical and Personal Reflections“, *Environmental Research*, 84 (2000), pp. 20–35.
- Neisser, U., *Cognitive Psychology*, Appleton-Century-Crofts, New York, 1967.
- Neuberg, S.L., D.T. Kenrick și M. Schaller, „Evolutionary Social Psychology“, în *Handbook of Social Psychology*, ed. S.T. Fiske, D.T. Gilbert și G. Lindzey, ediția a 5-a, John Wiley and Sons, Hoboken, NJ, 2010, pp. 761–796.
- Nevin, R., „How Lead Exposure Relates to Temporal Change in IQ, Violent Crime, and Unwed Pregnancy“, *Environmental Research*, 83 (2000), pp. 1–22.
- Newberg, A., E. D'Aquili și V. Rause, *Why God Won't Go Away: Brain Science and the Biology of Belief*, Ballantine, New York, 2001.
- Nickerson, R.S., „Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises“, *Review of General Psychology*, 2 (1998), pp. 175–220.
- Nisbet, R.A., *The Sociological Tradition*, ediția a 2-a, Transaction, New Brunswick, NJ, 1993 [1966].
- Nisbett, R.E., G.T. Fong, D.R. Lehman și P.W. Cheng, „Teaching Reasoning“, *Science*, 238 (1987), pp. 625–631.
- Nisbett, R.E., K. Peng, I. Choi și A. Norenzayan, „Culture and Systems of Thought: Holistic Versus Analytical Cognition“, *Psychological Review*, 108 (2001), pp. 291–310.
- Nocera, J., „The Last Moderate“, *New York Times*, 6 septembrie 2011, A27.
- Norenzayan, A. și A.F. Shariff, „The Origin and Evolution of Religious Prosociality“, *Science*, 322 (2008), pp. 58–62.
- Nowak, M.A. și R. Highfield, *SuperCooperators: Altruism, Evolution and Why We Need Each Other to Succeed*, Free Press, New York, 2011.
- Nucci, L., E. Turiel și G. Encarnacion-Gawrych, „Children's Social Interactions and Social Concepts: Analyses of Morality and Convention

- in the Virgin Islands“, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 14 (1983), pp. 469–487.
- Nussbaum, M.C., *Hiding from Humanity*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2004.
- Oakeshott, M., „Rationalism in Politics“, în *Conservatism*, ed. J.Z. Muller, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1997 [1947], pp. 292–311.
- Okasha, S., *Evolution and the Levels of Selection*, Oxford University Press, Oxford, 2006.
- Olds, J. și P. Milner, „Positive Reinforcement Produced by Electrical Stimulation of Septal Areas and Other Regions of Rat Brains“, *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 47 (1954), pp. 419–427.
- Osgood, C.E., „Studies on the Generality of Affective Meaning Systems“, *American Psychologist*, 17 (1962), pp. 10–28.
- Ovid, *Metamorphoses*. trad. David Raeburn, Penguin, London, 2004. [Vezi și *Metamorfoze*, Cartea VII, trad. de Ion Florescu, revizuirea trad., pref. și note de Petru Creția, Editura Academiei R.P.R., București, 1959 – n.ed.]
- Oxley, D.R., K.B. Smith, J.R. Alford, M.V. Hibbing, J.L. Miller, M. Scalora et al., „Political Attitudes Vary with Physiological Traits“, *Science*, 321 (2008), pp. 1667–1670.
- Pahnke, W.N., „Drugs and Mysticism“, *International Journal of Parapsychology*, 8 (1966), pp. 295–313.
- Panchanathan, K. și R. Boyd, „Indirect Reciprocity Can Stabilize Cooperation Without the Second-Order Free Rider Problem“, *Nature*, 432 (2004), pp. 499–502.
- Pape, R.A., *Dying to Win: The Strategic Logic of Suicide Terrorism*, Random House, New York, 2005.
- Patterson, J.T., *Freedom Is Not Enough. The Moynihan Report and America's Struggle over Black Family Life – from LBJ to Obama*, Basic Books, New York, 2010.
- Pavlov, I., *Conditioned Reflexes: An Investigation into the Physiological Activity of the Cortex*, trad. G. Anrep, Dover, New York, 1927.
- Paxton, J.M., L. Ungar și J. Greene, „Reflection and Reasoning in Moral Judgment“, *Cognitive Science* [36, nr. 1 (2012)].
- Pennebaker, J., *Opening UP: The Healing Power of Expressing Emotions*, ed. rev., Guilford, New York, 1997.

- Pennebaker, J.W., M.E. Francis și R.J. Booth, *Linguistic Inquiry and Word Count: LIWC2001 Manual*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ, 2003.
- Perkins, D.N., M. Farady și B. Bushey, „Everyday Reasoning and the Roots of Intelligence“, în *Informal Reasoning and Education*, ed. J.F. Voss, D.N. Perkins și J.W. Segal, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, 1991, pp. 83–105.
- Perugini, M. și L. Leone, „Implicit Self-Concept and Moral Action“, *Journal of Research in Personality*, 43 (2009), pp. 747–754.
- Piaget, J., *The Moral Judgement of the Child*, trad. M. Gabain, Free Press, New York, 1932 [1965]. [Vezi și *Judecata morală la copil*, trad. de Dan Răutu, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1980 – n.ed.]
- Pickrell, J.K., G. Coop, J. Novembre, S. Kudaravalli, J.Z. Li, D. Absher et al., „Signals of Recent Positive Selection in a Worldwide Sample of Human Populations“, *Genome Research*, 19 (2009), pp. 826–837.
- Pildes, R.H., „Why the Center Does Not Hold: The Causes of Hyperpolarized Democracy in America“, *California Law Review*, 99 (2011), pp. 273–334.
- Pinker, S., *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*, Viking, New York, 2002.
- , *The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined*, Viking, New York, 2011.
- Plato, *Timaeus*, trad. D.J. Zeyl, în Plato, *Complete Works*, ed. J.M. Cooper, Hackett, Indianapolis, 1997. [Vezi trad. de Cătălin Partenie, în Platon, *Opere VII*, Editura Științifică, București, 1993, p. 189 – n.ed.]
- Pollan, M., *The Omnivore's Dilemma: A Natural History of Four Meals*, Penguin, New York, 2006.
- Poole, K.T. și H. Rosenthal, *Congress: A Political-Economic History of Roll Call Voting*, Oxford University Press, New York, 2000.
- Potts, R. și C. Sloan, *What Does It Mean to Be Human?*, National Geographic, Washington, D.C., 2010.
- Powell, R. și S. Clarke, „Religion as an Evolutionary Byproduct: A Critique of the Standard Model“, *British Journal for the Philosophy of Science* [63, nr. 3 (2012), pp. 457–486 – n.ed.].
- Premack, D. și A.J. Premack, „Moral Belief: Form Versus Content“, în *Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture*, ed. L.A. Hirschfeld și S.A. Gelman, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2004, pp. 149–168.

- Price, G., „Extensions of Covariance Selection Mathematics“, *Annals of Human Genetics*, 35 (1972), pp. 485–490.
- Putnam, R.D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York, 2000.
- Putnam, R.D. și D.E. Campbell, *American Grace: How Religion Divides and Unites Us*, Simon and Schuster, New York, 2010.
- Pyszczynski, T. și J. Greenberg, „Toward an Integration of Cognitive and Motivational Perspectives on Social Inference: A Biased Hypothesis-Testing Model“, *Advances in Experimental Social Psychology*, 20 (1987), pp. 297–340.
- Rai, T.S. și A.P. Fiske, „Moral Psychology Is Relationship Regulation: Moral Motives for Unity, Hierarchy, Equality, and Proportionality“, *Psychological Review*, 118 (2011), pp. 57–75.
- Ramachandran, V.S. și S. Blakeslee, *Phantoms in the Brain: Probing the Mysteries of the Human Mind*, William Morrow, New York, 1998.
- Rappaport, R., „The Sacred in Human Evolution“, *Annual Review of Ecology and Systematics*, 2 (1971), pp. 23–44.
- Rawls, J., *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1971.
- Reyes, J.W., „Environmental Policy as Social Policy? The Impact of Childhood Lead Exposure on Crime“, *Working Paper No. 13097*, National Bureau of Economic Research, Washington, D.C., 2007.
- Richards, K., *Life*, Little, Brown, New York, 2010.
- Richerson, P.J. și R. Boyd, „The Evolution of Human Ultra-Sociality“, în *Indoctrinability, Ideology, and Warfare: Evolutionary Perspectives*, ed. I. Eibl-Eibesfeldt și F.K. Salter, Berghahn, New York, 1998, pp. 71–95.
- , „Darwinian Evolutionary Ethics: Between Patriotism and Sympathy“, în *Evolution and Ethics: Human Morality in Biological and Religious Perspective*, ed. P. Clayton și J. Schloss, Eerdmans, Grand Rapids, MI., 2004, pp. 50–77.
- , *Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*, University of Chicago Press, Chicago, 2005.
- Rieder, J., *Canarsie: The Jews and Italians of Brooklyn Against Liberalism*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1985.
- Rilling, J.K., D.R. Goldsmith, A.L. Glenn, M.R. Jairam, H.A. Elfenbein, J.E. Dagenais *et al.*, „The Neural Correlates of the Affective Response to Unreciprocated Cooperation“, *Neuropsychologia*, 46 (2008), pp. 1256–1266.

- Roes, F.L. și M. Raymond, „Belief in Moralizing Gods“, *Evolution and Human Behavior*, 24 (2003), pp. 126–135.
- Rosaldo, M., *Knowledge and Passion: Ilongot Notions of Self and Social Life*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1980.
- Rosenberg, N., „Adam Smith and the Stock of Moral Capital“, *History of Political Economy*, 22 (1990), pp. 1–17.
- Rosenzweig, M.R., „Welfare, Marital Prospects, and Nonmarital Childbearing“, *Journal of Political Economy*, 107 (1999), pp. S3–S32.
- Rothman, S., S.R. Lichter și N. Nevitte, „Politics and Professional Advancement Among College Faculty“, *The Forum* (jurnal electronic), 1 (2005), vol. 3, art. 2.
- Rozin, P., „The Selection of Food by Rats, Humans, and Other Animals“, în *Advances in the Study of Behavior*, ed. J. Rosenblatt, R.A. Hinde, C. Beer și E. Shaw, Academic Press, New York, 6 (1976), pp. 21–76.
- Rozin, P. și A. Fallon, „A Perspective on Disgust“, *Psychological Review*, 94 (1987), pp. 3–41.
- Rozin, P., J. Haidt și K. Fincher, „From Oral to Moral“, *Science*, 323 (2009), pp. 1179–1180.
- Rozin, P., J. Haidt și C.R. McCauley, „Disgust“, în *Handbook of Emotions*, ed. M. Lewis, J.M. Haviland-Jones și L.F. Barrett, ediția a 3-a, Guilford Press, New York, 2008, pp. 757–776.
- Rozin, P., L. Lowery, S. Imada și J. Haidt, „The CAD Triad Hypothesis: A Mapping Between Three Moral Emotions (Contempt, Anger, Disgust) and Three Moral Codes (Community, Autonomy, Divinity)“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (1999), pp. 574–586.
- Ruffle, B.J. și R. Sosis, „Cooperation and the In-Group-Out-Group Bias: A Field Test on Israeli Kibbutz Members and City Residents“, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60 (2006), pp. 147–163.
- Russell, B., *History of Western Philosophy*, Routledge, London, 2004 [1946]. [Vezi și *Istoria filozofiei occidentale*, vol. I, II, trad. de D. Stoianovici, Humanitas, București, 2005 – n.tr.]
- Saltzstein, H.D. și T. Kasachkoff, „Haidt’s Moral Intuitionist Theory“, *Review of General Psychology*, 8 (2004), pp. 273–282.
- Sanfey, A.G., J.K. Rilling, J.A. Aronson, L.E. Nystrom și J.D. Cohen, „The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game“, *Science*, 300 (2003), pp. 1755–1758.

- Schaller, M. și J.H. Park, „The Behavioral Immune System (and Why It Matters)“, *Current Directions in Psychological Science*, 20 (2011), pp. 99–103.
- Scham, S., „The World's First Temple“, *Archaeology*, 61 (noiembrie/decembrie 2008), articol online.
- Scherer, K.R., „On the Nature and Function of Emotion: A Component Process Approach“, în *Approaches to Emotion*, ed. K.R. Scherer și P. Ekman, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, 1984, pp. 293–317.
- Schmidt, M.F.H. și J.A. Sommerville, „Fairness Expectations and Altruistic Sharing in 15-Month-Old Human Infants“, *PLoS ONE* 6 (2011): e23223.
- Schnall, S., J. Haidt, G.L. Clore și A.H. Jordan, „Disgust as Embodied Moral Judgment“, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34 (2008), pp. 1096–1109.
- Schwitzgebel, E., „Do Ethicists Steal More Books?“ *Philosophical Psychology*, 22 (2009), pp. 711–725.
- Schwitzgebel, E. și J. Rust, „Do Ethicists and Political Philosophers Vote More Often than Other Professors?“ *Review of Philosophy and Psychology*, 1 (2009), pp. 189–199.
- , „The Self-Reported Moral Behavior of Ethics Professors“, University of California at Riverside, nepublicat, 2011.
- Schwitzgebel, E., J. Rust, L.T.-L. Huang, A. Moore și J. Coates, „Ethicists' Courtesy at Philosophy Conferences“, University of California at Riverside, nepublicat, 2011.
- Scruton, R., *Kant*, Oxford University Press, Oxford, 1982.
- Secher, R., *A French Genocide: The Vendée*, trad. G. Holoch, Notre Dame University Press, South Bend, IN, 2003 [1986].
- Seeley, T.D., „Honey Bee Colonies Are Group-Level Adaptive Units“, *American Naturalist*, 150 (1997), pp. S22–S41.
- Settle, J.E., C.T. Dawes, N.A. Christakis și J.H. Fowler, „Friendships Moderate an Association Between a Dopamine Gene Variant and Political Ideology“, *Journal of Politics*, 72 (2010), pp. 1189–1198.
- Shariff, A.F. și A. Norenzayan, „God Is Watching You: Priming God Concepts Increases Prosocial Behavior in an Anonymous Economic Game“, *Psychological Science*, 18 (2007), pp. 803–809.
- Shaw, V.F., „The Cognitive Processes in Informal Reasoning“, *Thinking and Reasoning*, 2 (1996), pp. 51–80.

- Sherif, M., O.J. Harvey, B.J. White, W. Hood și C. Sherif, *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment*, University of Oklahoma Institute of Group Relations, Norman, 1961 [1954].
- Sherman, G.D. și J. Haidt, „Cuteness and Disgust: The Humanizing and Dehumanizing Effects of Emotion“, *Emotion Review*, 3 (2011), pp. 245–251.
- Shweder, R.A., „Cultural Psychology: What Is It?“, în *Cultural Psychology: Essays on Comparative Human Development*, ed. J.W. Stigler, R.A. Shweder și G. Herdt, Cambridge University Press, New York, 1990a, pp. 1–43.
- , „In Defense of Moral Realism: Reply to Gabennesch“, *Child Development*, 61 (1990b), pp. 2060–2067.
- , *Thinking Through Cultures: Expeditions in Cultural Psychology*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1991.
- Shweder, R.A. și E. Bourne, „Does the Concept of the Person Vary Cross-Culturally?“, în *Cultural Theory*, ed. R. Shweder și R. LeVine, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1984, pp. 158–199.
- Shweder, R.A. și J. Haidt, „The Future of Moral Psychology: Truth, Intuition, and the Pluralist Way“, *Psychological Science*, 4 (1993), pp. 360–365.
- Shweder, R.A. și R.A. LeVine (eds.), *Culture Theory: Essays on Mind, Self, Emotion*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1984.
- Shweder, R.A., M. Mahapatra și J. Miller, „Culture and Moral Development“, în *The Emergence of Morality in Young Children*, ed. J. Kagan și S. Lamb, University of Chicago Press, Chicago, 1987, pp. 1–83.
- Shweder, R.A., N.C. Much, M. Mahapatra și L. Park, „The «Big Three» of Morality (Autonomy, Community and Divinity) and the «Big Three» Explanations of Suffering“, în *Morality and Health*, ed. A. Brandt and P. Rozin, Routledge, New York, 1997, pp. 119–169.
- Sigall, H. și N. Ostrove, „Beautiful but Dangerous: Effects of Offender Attractiveness and Nature of the Crime on Juridic Judgment“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 31 (1975), pp. 410–414.
- Singer, P., *Practical Ethics*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1979.
- Singer, T., B. Seymour, J.P. O'Doherty, K.E. Stephan, R.J. Dolan și C.D. Frith, „Empathic Neural Responses Are Modulated by the Perceived Fairness of Others“, *Nature*, 439 (2006), pp. 466–469.

- Sinnott-Armstrong, W. (ed.), *Moral Psychology*, 3 vol., MIT Press, Cambridge, MA, 2008.
- Smith, A., *The Theory of Moral Sentiments*, Oxford University Press, Oxford, 1976 [1759].
- Smith, C., *Moral, Believing Animals: Human Personhood and Culture*, Oxford University Press, Oxford, 2003.
- Sober, E. și D.S. Wilson, *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1998.
- Solomon, R.C., „The Philosophy of Emotions“, în *Handbook of Emotions*, ed. M. Lewis și J. Haviland, Guilford Press, New York, 1993, pp. 3–15.
- Sosis, R., „Religion and Intragroup Cooperation: Preliminary Results of a Comparative Analysis of Utopian Communities“, *Cross-Cultural Research*, 34 (2000), pp. 70–87.
- Sosis, R. și C.S. Alcorta, „Signaling, Solidarity and the Sacred: The Evolution of Religious Behavior“, *Evolutionary Anthropology*, 12 (2003), pp. 264–274.
- Sosis, R. și E.R. Bressler, „Cooperation and Commune Longevity: A Test of the Costly Signaling Theory of Religion“, *Cross-Cultural Research: The Journal of Comparative Social Science*, 37 (2003), pp. 211–239.
- Sowell, T., *A Conflict of Visions: The Ideological Origins of Political Struggles*, Basic Books, New York, 2002.
- Sperber, D., „Modularity and Relevance: How Can a Massively Modular Mind Be Flexible and Context-Sensitive?“, în *The Innate Mind: Structure and Contents*, ed. P. Carruthers, S. Laurence și S. Stich, Oxford University Press, New York, 2005, pp. 53–68.
- Sperber, D. și L.A. Hirschfeld, „The Cognitive Foundations of Cultural Stability and Diversity“, *Trends in Cognitive Sciences*, 8 (2004), pp. 40–46.
- Stampf, G., *Interview with a Cannibal: The Secret Life of the Monster of Rotenburg*, Phoenix Books, Beverly Hills, CA, 2008.
- Stearns, S.C., „Are We Stalled Part Way Through a Major Evolutionary Transition from Individual to Group?“, *Evolution: International Journal of Organic Evolution*, 61 (2007), pp. 2275–2280.
- Stenner, K., *The Authoritarian Dynamic*, Cambridge University Press, New York, 2005.
- Stevenson, C.L., *Ethics and Language*, Yale University Press, New Haven, 1960.

- Stewart, J.E., „Defendant's Attractiveness as a Factor in the Outcome of Criminal Trials: An Observational Study“, *Journal of Applied Social Psychology*, 10 (1980), pp. 348–361.
- Stolberg, S.G., „You Want Compromise. Sure You Do“, *New York Times*, Sunday Review, 14 august 2011.
- Sunstein, C.R., „Moral Heuristics“, *Brain and Behavioral Science*, 28 (2005), pp. 531–573.
- Taber, C.S. și M. Lodge, „Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs“, *American Journal of Political Science*, 50 (2006), pp. 755–769.
- Taleb, N., *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, Random House, New York, 2007.
- Tan, J.H.W. și C. Vogel, „Religion and Trust: An Experimental Study“, *Journal of Economic Psychology*, 29 (2008), pp. 832–848.
- Tattersall, I., *The Fossil Trail: How We Know What We Think We Know About Human Evolution*, ediția a 2-a, Oxford University Press, New York, 2009.
- Tetlock, P.E., „Social Functionalist Frameworks for Judgment and Choice: Intuitive Politicians, Theologians, and Prosecutors“, *Psychological Review*, 109 (2002), pp. 451–457.
- Tetlock, P.E., O.V. Kristel, B. Elson, M. Green și J. Lerner, „The Psychology of the Unthinkable: Taboo Trade-offs, Forbidden Base Rates and Heretical Counterfactuals“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (2000), pp. 853–870.
- Thomas, K., *Man and the Natural World*, Pantheon, New York, 1983.
- Thomson, J.A. și C. Aukofer, *Why We Believe in God(s): A Concise Guide to the Science of Faith*, Pitchstone Publishing, Charlottesville, VA., 2011.
- Thórisdóttir, H. și J.T. Jost, „Motivated Closed-Mindedness Mediates the Effect of Threat on Political Conservatism“, *Political Psychology*, 32 (2011), pp. 785–811.
- Thornhill, R., C.L. Fincher și D. Aran, „Parasites, Democratization and the Liberalization of Values Across Contemporary Countries“, *Biological Reviews of the Cambridge Philosophical Society*, 84 (2009), pp. 113–131.
- Tishkoff, S.A., F.A. Reed, A. Ranciaro *et al.*, „Convergent Adaptation of Human Lactase Persistence in Africa and Europe“, *Nature Genetics*, 39 (2007), pp. 31–40.

- Todorov, A., A.N. Mandisodza, A. Goren și C.C. Hall, „Inferences of Competence from Faces Predict Election Outcomes“, *Science*, 308 (2005), pp. 1623–1626.
- Tomasello, M., M. Carpenter, J. Call, T. Behne și H. Moll, „Understanding and Sharing Intentions: The Origins of Cultural Cognition“, *Behavioral and Brain Sciences*, 28 (2005), pp. 675–691.
- Tomasello, M., A. Melis, C. Tennie, E. Wyman, E. Herrmann și A. Schneider, „Two Key Steps in the Evolution of Human Cooperation: The Mutualism Hypothesis“ *Current Anthropology* [v. 53, nr. 6 (2012), pp. 673–692 – n.ed.].
- Tooby, J. și L. Cosmides, „The Psychological Foundations of Culture“, în *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, ed. J.H. Barkow, L. Cosmides și J. Tooby, Oxford University Press, New York, 1992, pp. 19–136.
- , „Groups in Mind: The Coalitional Roots of War and Morality“, în *Human Morality and Sociality: Evolutionary and Comparative Perspectives*, ed. H. Høgh-Olesen, Palgrave Macmillan, New York, 2010.
- Trivers, R.L., „The Evolution of Reciprocal Altruism“, *Quarterly Review of Biology*, 46 (1971), pp. 35–57.
- Trut, L.N., „Early Canid Domestication: The Farm Fox Experiment“, *American Scientist*, 87 (1999), pp. 160–169.
- Turiel, E., *The Development of Social Knowledge: Morality and Convention*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1983.
- Turiel, E., M. Killen și C.C. Helwig, „Morality: Its Structure, Function, and Vagaries“, în *The Emergence of Morality in Young Children*, ed. J. Kagan și S. Lamb, University of Chicago Press, Chicago, 1987, pp. 155–243.
- Turkheimer, E., „Three Laws of Behavior Genetics and What They Mean“, *Current Directions in Psychological Science*, 9 (2000), pp. 160–164.
- Turner, V.W., *The Ritual Process: Structure and Anti-Structure*, Aldine, Chicago, 1969.
- Valdesolo, P., J. Ouyang și D. DeSteno, „The Rhythm of Joint Action: Synchrony Promotes Cooperative Ability“, *Journal of Experimental Social Psychology*, 46 (2010), pp. 693–695.
- Van Berkum, J.J.A., B. Holleman, M. Nieuwland, M. Otten și J. Murre, „Right or Wrong? The Brain’s Fast Response to Morally Objectionable Statements“, *Psychological Science*, 20 (2009), pp. 1092–1099.

- Van Vugt, M., D. De Cremer și D.P. Janssen, „Gender Differences in Cooperation and Competition: The Male-Warrior Hypothesis“, *Psychological Science*, 18 (2007), pp. 19–23.
- Van Vugt, M., R. Hogan și R.B. Kaiser, „Leadership, Followership and Evolution: Some Lessons from the Past“, *American Psychologist*, 63 (2008), pp. 182–196.
- Viding, E., R.J.R. Blair, T.E. Moffitt și R. Plomin, „Evidence for Substantial Genetic Risk for Psychopathy in 7-Year-Olds“, *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 46 (2005), pp. 592–597.
- Voegeli, W., *Never Enough: America's Limitless Welfare State*, Encounter Books, New York, 2010.
- Wade, N., „Is «Do Unto Others» Written Into Our Genes?“, *Science Times* în *New York Times*, 18 septembrie 2007, p. 1.
- , *The Faith Instinct: How Religion Evolved and Why It Endures*, Penguin, New York, 2009.
- Walster, E., G.W. Walster și E. Berscheid, *Equity: Theory and Research*, Allyn and Bacon, Boston, 1978.
- Wason, P.C., „On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task“, *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12 (1960), pp. 129–140.
- , „Regression in Reasoning?“, *British Journal of Psychology*, 60 (1969), pp. 471–480.
- Weedon, M.N., H. Lango, C.M. Lindgren, C. Wallace, D.M. Evans, M. Mangino *et al.*, „Genome-Wide Association Analysis Identifies 20 Loci That Influence Adult Height“, *Nature Genetics*, 40 (2008), pp. 575–583.
- Westen, D., *The Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation*, Public Affairs, New York, 2007.
- Westen, D., P.S. Blagov, K. Harenski, S. Hamann și C. Kilts, „Neural Bases of Motivated Reasoning: An fMRI Study of Emotional Constraints on Partisan Political Judgment in the 2004 U.S. Presidential Election“, *Journal of Cognitive Neuroscience*, 18 (2006), pp. 1947–1958.
- Wheatley, T. și J. Haidt, „Hypnotic Disgust Makes Moral Judgments More Severe“, *Psychological Science*, 16 (2005), pp. 780–784.
- Wilkinson, G.S., „Reciprocal Food Sharing in the Vampire Bat“, *Nature*, 308 (1984), pp. 181–184.

- Wilkinson, R. și K. Pickett, *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*, Bloomsbury, New York, 2009.
- Williams, B., „Rationalism“, în *The Encyclopedia of Philosophy*, ed. P. Edwards, Macmillan, New York, 7–8 (1967), pp. 7–8, 69–75.
- Williams, G.C., *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1966.
- Williams, G.C., „Reply to comments on «Huxley's Evolution and Ethics in Sociobiological Perspective»“, *Zygon*, 23 (1988), pp. 437–438.
- Williamson, S.H., M.J. Hubisz, A.G. Clark, B.A. Payseur, C.D. Bustamante și R. Nielsen, „Localizing Recent Adaptive Evolution in the Human Genome“, *PLoS Genetics*, 3 (2002), e90.
- Wilson, D.S., *Darwin's Cathedral: Evolution, Religion, and the Nature of Society*, University of Chicago Press, Chicago, 2007.
- Wilson, D.S. și E.O. Wilson, „Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology“, *Quarterly Review of Biology*, 82 (2007), pp. 327–348.
- , „Evolution «for the Good of the Group»“, *American Scientist*, 96 (2008), pp. 380–389.
- Wilson, E.O., *Sociobiology*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1975.
- , *Success and Dominance in Ecosystems: The Case of the Social Insects*, Ecology Institute, Oldendorf, 1990.
- , *Consilience: The Unity of Knowledge*, Knopf, New York, 1998.
- Wilson, E.O. și B. Hölldobler, „Eusociality: Origin and Consequences“, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 102 (2005), pp. 13367–13371.
- Wilson, T.D., *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*, Belknap Press, Cambridge, MA, 2002.
- Wilson, T.D. și J.W. Schooler, „Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (1991), pp. 181–192.
- Wiltermuth, S. și C. Heath, „Synchrony and Cooperation“, *Psychological Science*, 20 (2008), pp. 1–5.
- Wobber, V., R. Wrangham și B. Hare, „Application of the Heterochrony Framework to the Study of Behavior and Cognition“, *Communicative and Integrative Biology*, 3 (2010), pp. 337–339.
- Wolf, S., *Meaning in Life and Why It Matters*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2010.

- Woodberry, R.D. și C. Smith, *Fundamentalism et al.: Conservative Protestants in America*, Annual Reviews, Palo Alto, CA, 1998.
- Wrangham, R.W., „The Evolution of Cooking“, conversație cu John Brockman pe Edge.org, 2001.
- Wrangham, R.W. și D. Pilbeam, „African Apes as Time Machines“ în *All Apes Great and Small*, ed. B.M.F. Galdikas, N.E. Briggs, L.K. Sheeran, G.L. Shapiro și J. Goodall, Kluwer, New York, 1 (2001), pp. 5–18.
- Wright, R., *The Moral Animal*, Pantheon, New York, 1994.
- , *The Evolution of God*, Little, Brown, New York, 2009.
- Wundt, W., *Outlines of Psychology*, Wilhelm Englemann, Leipzig, 1907 [1896].
- Wynne-Edwards, V.C., *Animal Dispersion in Relation to Social Behaviour*, Oliver and Boyd, Edinburgh, 1962.
- Yi, X., Y. Liang, E. Huerta-Sanchez, X. Jin, Z.X.P. Cuo, J.E. Pool *et al.*, „Sequencing of 50 Human Exomes Reveals Adaptation to High Altitude“, *Science*, 329 (2010), pp. 75–78.
- Zajonc, R.B., „Attitudinal Effects of Mere Exposure“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 9 (1968), pp. 1–27.
- , „Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences“, *American Psychologist*, 35 (1980), pp. 151–175.
- Zak, P.J., „The Physiology of Moral Sentiments“, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 77 (2011), pp. 53–65.
- Zaller, J.R., *The Nature and Origins of Mass Opinion*, Cambridge University Press, New York, 1992.
- Zhong, C.B., V.K. Bohns și F. Gino, „Good Lamps Are the Best Police: Darkness Increases Dishonesty and Self-Interested Behavior“, *Psychological Science*, 21 (2010), pp. 311–314.
- Zhong, C.B. și K. Liljenquist, „Washing Away Your Sins: Threatened Morality and Physical Cleansing“, *Science*, 313 (2006), pp. 1451–1452.
- Zhong, C.B., B. Strejcek și N. Sivanathan, „A Clean Self Can Render Harsh Moral Judgment“, *Journal of Experimental Social Psychology*, 46 (2010), pp. 859–862.
- Zimbardo, P.G., *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*, Random House, New York, 2007.

Indice

Numerele de pagini scrise cu italice se referă la ilustrații, iar cele care încep de la 395 se referă la note.

- Adaption and Natural Selection*
(*Adaptare și selecție naturală*)
(Williams) 245
adevăr 99, 120, 124
 moral 30, 120, 146, 150
admirație 282, 287, 299
ADN 250, 342
Adunarea Națională din Franța 340
Agenția pentru Protecția Mediului 366, 367
Al Doilea Război Mondial 275, 338, 431
albine 16, 235, 242, 247, 252–255, 258, 274, 277, 281, 331
alegeri (SUA)
 din 1980 199, 350
 din 2004 198–200
 din 2008 208–209, 345, 354, 381
Alegoria Castității (Memling) 192, 193
Alexandru cel Mare 276
Alighieri, Dante 181
Allen, Woody 22
altruism 17, 73, 166, 247, 432
 parohial 290, 326, 448
 reciproc 175, 196, 214, 220, 224, 228, 238, 242, 300, 419
 religios 326–327
American Grace (*Harul american*)
(Putnam și Campbell) 328–329
Analectele lui Confucius 130, 412
anomie 211, 331, 356, 377–378
antropologie 30–41, 54, 134–135, 157, 159, 196, 316
Ariely, Dan 113, 355
ateism 17, 62, 119, 134, 306–318, 308, 325–326, 328, 332–333
Atran, Scott 314–318
Audacity of Hope, The (*Îndrăzneala de a spera*) (Obama) 208
autism 151–154, 152
autodomesticire 218, 264, 427, 442
autonomie 30, 132, 136, 140, 144–145, 188, 195
autoritate 16, 27–28, 30, 219, 295, 334, 349–351
Avatar (film) 364
avort 23, 96, 194
azande (trib) 31, 34
azteci 283, 284
Banaji, Mahzarin 83
Bargh, John 400
Baron, Jonathan 22–23, 30
Baron-Cohen, Simon 151–152, 154, 156, 355, 416

- Batson, Daniel 410
 Beliaev, Dmitri 267, 267
 Bellah, Robert 212
 Bentham, Jeremy 152, 153–156, 194, 334–335, 415
 Berlin, Isaiah 208–209, 386–387, 431
 Biaggio, Angela 41
 bias de confirmare 109, 121, 124
 Biblia 23, 354
 Biblia ebraică 13, 33, 137, 192
 bifenili policlorurați 367
Blank Slate, The (Tabula rasa) (Pinker) 55
 Bloom, Paul 90, 312, 413
 boală 33–34, 50, 190
 Boehm, Cristopher 216, 217, 218, 220, 221, 295, 427
 Booth, John Wilkes 220
 Bowles, Sam 448
Bowling Alone (La bowling de unul singur) (Putnam) 356
 Boyd, Rob 260, 262, 263, 440
 Brandes, Bernd 187–188, 191
 Brazilia 41–43, 49, 133
Breaking the Spell (Destrămarea vrăjii) (Dennett) 307, 313
 Brockman, John 209
 Brooks, Arthur 454
 Brutus, Marcus 220
 Buddha 80, 158, 301, 418
 budism, 306
 bunăstare/ajutor social 29, 132, 143, 148, 272, 333, 378
 bunăvoință/blândețe 150, 174
 Bundy, Ted 89
 Burke, Edmund 355–356, 376–377
 Bush, George H.W. 199
 Bush, George W. 84, 117, 182, 198–200, 204, 435
 Buss, David 400
 cadavre 33, 139, 190
 Caesar, Iulius 220, 255
 Calvin, Jean 320
 Camera Reprezentanților, SUA 85, 380
 Cameron, David 229
 Campbell, David 328, 329, 345
 capital moral 358–361, 366–367, 378, 459
 capital social 294, 296, 300–301, 329, 345, 356–359, 377–378
 capitalism 194, 221, 349
 caracter înăscut 48–49, 168–170, 179–180, 341–342
 caritate 93–94, 237, 326, 328
 Carnegie, Dale 74
 Carter, Jimmy 350, 366
 catolici 328–329, 376
 Cele Zece Porunci 28
 cercetarea celulelor stem 194
 Chestionarul Fundamentelor Morale 201–207, 205, 352, 370
 Chicago, Universitatea din 34, 36, 65, 131–134, 143, 160, 200, 244
 ciuperci, halucinogene 283, 284
 civilizație 12, 184, 336
 clasă socială 41–43, 46, 341
 Clinton, Bill 199
 clonare 195
 Clore, Jerry 87
 coeficient de inteligență (IQ) 57, 110, 114, 341, 366
 Cohen, Jonathan 92

- compasiune 172, 201, 212, 231, 232
 compasiune 53, 56–57, 155
 comune 315–317, 328, 335–336, 359
 comunism 35, 239, 334
 comunități 132–133, 136, 140–141,
 145, 153, 217–218
 crearea 17, 57
 morale 305, 309, 333, 335, 358
 Confucius 130, 412
 Congresul Statelor Unite 85, 338,
 426
Conservatism (Conservatorismul)
 (Muller, ed.) 354–355
 conservatorism 117, 173, 174, 189, 197
 economic 229
 matricea morală a 375
 politic 30, 84, 124, 200, 222,
 230–231, 337–343
 psihologia 339–340
 religios 33, 143, 186, 192, 200,
 206, 306
 social 143, 209, 232–233, 239,
 362, 373–379
 înțelepciunea 373–379
 Constituția SUA 212
 consumerism 35, 141
 convenție socială 26, 29, 32, 35–36,
 38, 40, 43–44, 317, 333
 Coranul 137, 181, 413, 422
 corectitudine 15–16, 23–26, 30, 49,
 100, 130, 146, 199, 201, 214, 224,
 230, 234, 247, 346, 350
 încălcarea 35, 86
 corporații 293–294, 364
 Cosmides, Leda 400, 438, 444
 Cosway, Maria 52, 59
 Coulter, Ann 182
 credințe 119, 123
 justificare 114–115, 127
 supranatural 305, 310–313, 335–
 336
 creier 69–70, 341–342
 animale 80, 85
 bebeluși 89, 169–170
 cortex cerebral 291
 vătămare a 57–58, 92
 cortex prefrontal dorsolateral
 117–119
 centri emoționali/emotivi 92–
 94, 118
 evoluția 67, 70–71, 98
 cortexul insular 85–86
 neurotransmițători 118–119, 288,
 342–343
 mărimea 259
 striatum ventral 118
 cortexul prefrontal ventrome-
 dial 57–58
 creștinism 33, 137, 139–145, 194, 200,
 278, 283, 307, 319–320, 347, 354
 cubul Necker 96, 96
 curățenie 87, 98, 136–138
 Curtea Supremă a SUA 365
 Damasio, Antonio 57, 58, 70, 92, 98
Dancing in the Streets (Dansând pe
străzi) (Ehrenreich) 278–279, 298
 dans 278, 286–287, 298–299
 de armindenii 321–322, 322
 dansul în jurul stâlpului de armin-
 denii 319–322, 322
 Darwin, Charles 16, 23, 54, 172,
 240–244, 247, 248–249, 263,
 266, 271–272, 280, 282–283, 319,
 335, 387, 399

- darwinism social 54
Darwin's Cathedral (*Catedrala lui Darwin*) (Wilson) 320–325
 datorie 30, 33, 92
 Dawkins, Richard 246–247, 272, 307–308, 310–313, 321, 411, 431–433, 452
 de Waal, Frans 57, 184, 400, 427, 439
 Declarația de Independență 212, 219
Delivering Happiness (*Cum să livrezi fericire*) (Hsieh) 287
 Dennett, Daniel 307–309, 311–313, 451–452
 deontologie 92, 132, 148, 156–157, 165
Descartes' Error (*Eroarea lui Descartes*) (Damasio) 57
Descent of Man, The (*Descendența omului*) (Darwin) 240, 421, 432
 dezgust 21–22, 33, 39, 46, 49, 77, 86–87, 128, 133, 188–191
 moral 137–141
 Dias, Grața 42
 dilema omnivorului 189, 196
 dilema prizonierului 290
 dilema vagonetului 92–93
 dimetiltriptamina 283
 dispozitivul hipersenzitiv de detectare a agentului 310–311, 314, 318, 323, 335
 Ditto, Peter 115, 203
 diversitate
 etnică 152, 295, 377
 intelectuală 122
 morală 130, 148, 150, 449
 divinitate 132–140, 145, 188, 192
 diviziunea muncii 248, 250–251, 273, 293, 320
 Doblin, Rick 285
 doctrina întâietății afective 80–81
 dopamină 118–119, 147, 343
Dottrina del fascismo (*Doctrina fascismului*) (Mussolini) 298
 Douglas, Mary 398
 drepturi 28–29, 55, 132, 200, 333
 individuale 92–93
 proprietate 61
 droguri 87, 118–119, 289–290
 halucinogene 283–286, 284
 Dukakis, Michael 199
 Dumnezeu 13, 133, 137, 140, 180–181, 192, 212, 280–284, 305–331, 336, 450–454
 durere 51, 153, 164, 194
 Durkheim, Emile 210–211, 233–234, 239, 279–281, 292, 297, 301–305, 308, 309, 319–320, 331–332, 335, 348, 356, 378, 386–387, 455
 egalitarism 27, 140, 215, 218, 227
 egalitate 30, 33, 143–144, 176–177, 200–201, 204, 214–215, 221–223, 227, 230
 egoism 166, 175, 238–241, 246–248, 272, 274, 332, 358
 suprimarea 315, 317–318
 Ehrenreich, Barbara 278, 279, 287, 298, 303
 Emerson, Ralph Waldo 282, 283
 „Emotional Dog and Its Rational Tail [The]“ („Câinele emoțional și coada sa rațională“) (Haidt) 73
 emoții 31, 51, 53–54, 94
 cogniție și 68–73
 colective 278–282, 292, 304

- lipsa 56–58, 88
 moralitatea și 39, 47, 54, 56–58,
 74–75, 88, 175
 empatie 34–35, 75, 135, 151–152, 152,
 156, 302, 351
 empirism 23, 48–49, 396
End of Faith, The (Sfârșitul credin-
ței) (Harris) 306
 Enron 117
 eroism 17, 166, 351
 etică 22–23, 27, 94–95, 120–121
 normativă 333–334
 cele trei tipuri ale lui Shweder
 131–140, 157, 165
 studiul 55
 evoluție 35–36, 53–57, 59, 94, 148–
 149, 157–160, 163, 196, 238–273,
 288, 306–319, 324–325, 395, 400,
 431–444
 culturală 158, 259–265, 270,
 273, 314–315, 317, 324
 tranziții majore în 249–255,
 260, 272–273, 279
 viteza 265–271, 273, 336
 evoluție culturală 261–265, 311–316,
 440
 evrei 33, 142, 181, 263, 326, 328, 329
 ultraortodocși 328, 357

Faith Instinct, The (Instinctul cre-
dinței) (Wade) 324
 falanga macedoneană 276
 Falwell, Jerry 143, 223
 fascism 35, 56, 298–299, 334, 360
 Fehr, Ernst 225–226
 Feingold, Michael 353
 fericirea 51, 100–101, 153, 300–301,
 331
 filozofie 22, 25–30, 51, 55, 92–95,
 101–102, 119–120, 130, 147–156,
 333, 360, 386, 396, 399, 407–
 408, 415–416, 455, 459
 Fiske, Alan 31, 34, 39, 135, 184–185,
 419
 Fiske, Susan 408
 Flanagan, Owen 400, 418
 Ford, Henry 74
 Frank, Robert 400, 452
 Freud, Sigmund 280, 399, 404
 funcționalism 102, 158, 288
 fundamentul Autoritate/submi-
 nare 168, 182–186, 191, 196,
 232, 363
 fundamentul Caracter sacru/de-
 gradare 168, 187–196, 193, 232,
 363
 fundamentul Corectitudine/inșe-
 lăciune 168, 174–176, 177, 196,
 228, 231–232, 363
 fundamentul Grijă/vătămare 163–
 165, 168–174, 172, 187, 196–197,
 221, 227–233, 345, 349, 363
 fundamentul Libertate/oprimare
 215–222, 220, 227–230, 232,
 349–350, 363
 fundamentul Loialitate/trădare
 168, 178–182, 181, 196, 232, 363
 furie 32, 51, 57, 144, 213, 219, 228
 furnici 55, 242, 252–253, 313
 fuziunea musculară 275–276, 287,
 304

 Gächter, Simon 225–226
 Gates, Jeff 338
 Gazzaniga, Michael 401–402, 417

- Geertz, Clifford 34
 gemeni 341, 344–345
 gene 238, 243, 251–253, 262–271,
 312, 340–344
 evoluția 161, 262–269, 273, 318,
 324–325
 genocid 17, 56, 326
 Gibbard, Allan 400, 402, 418
 Gibson, William 141
 Gilovich, Tom 114
 Gingrich, Newt 380
 Glaucon 100–105, 107, 112, 122,
 227, 238, 243, 277, 315, 355, 385
God Delusion, The (Himera credin-
ței în Dumnezeu) (Dawkins)
 307, 411
God is Not Great (Dumnezeu nu
este mare) (Hitchens) 307
 Goldhill, David 370–371, 373
Good Natured (Blândețea) (de
 Waal) 56
 Goodall, Jane 216
 Google 113, 116, 296
 Gore, Al 199, 209
 Gould, Stephen Jay 266, 269, 400
 Graham, Jesse 200, 202, 352
 Greene, Joshua 92–94, 97–98
 Greenwald, Tony 83
 grupuri 237–274, 332
 adaptarea 245–249, 255, 271,
 273–274, 277, 282–283, 288–
 289, 310, 325–326
 construcțiile și agricultura 254,
 315, 319–320, 336
 coeziunea 315–319, 325
 conflictul și competiția 14, 16,
 18, 32, 53–54, 178–181, 181,
 239–243, 262, 272, 277, 296–
 297, 299, 314, 337
 cooperarea 14, 16–17, 53, 102–
 103, 175, 225–228, 238, 240–
 241, 262–264, 271–272, 277,
 289–290, 315, 333, 335–336
 diversitatea în 121–122
 incluziunea în 105–106, 178–
 180, 319–320, 325
 valorile împărtășite 295, 331,
 333
 susținerea 116, 122–123, 172,
 177, 178, 304–305
 supraviețuirea 316, 324
- Haidt, Max** 77, 79, 113–114, 171,
 172
 Hamlin, Kiley 90
 Hammurabi, Codul lui 184
Happiness Hypothesis, The (Ipoteza
fericirii) (Haidt) 15, 70, 301,
 398, 414
 Hare, Robert 88
 Harris, Sam 306–307
 Harvard, Universitatea 55, 97, 200
 Hayek, Friedrich 356, 397
 Heath, Chip 122
 Heath, Dan 122
 Heine, Steve 128
 Helzer, Eric 88
 Henrich, Joe 128, 314–318
Hierarchy in the Forest (Ierarhia în
pădure) (Boehm) 216
 hinduși 39, 136–138, 214
 hipnoză 78–79, 95
 Hirschfeld, Lawrence 160
 Hitchens, Cristopher 307

- Hitler, Adolf 54, 142, 298, 399
 Hogan, Robert 294, 296
 Hölldobler, Bert 253
 hominizi 259–265
 folosirea uneltelor de către 259–
 261, 261
Homo duplex 280, 288, 302, 319,
 331, 335, 362, 387
Homo economicus 166, 174, 225–
 227, 246, 294
Homo habilis 259, 260
Homo heidelbergensis 260, 261, 427
 homosexualitate 140, 279, 350–351,
 353, 376
 Horton, Willie 199
*How to Win Friends and Influence
 People (Cum să câștigi prieteni
 și să-i influențezi pe ceilalți)*
 (Carnegie) 74
 Hsieh, Tony 287
 hua (tribul) 32, 34
 Hume, David 47, 51–53, 58, 64, 71,
 74–76, 95, 118, 149–151, 155,
 157, 164–165, 309, 355, 385,
 398–399
 Huntington, Samuel 374
 ideologie 340–342
 ierarhie 28, 30, 133, 135, 137, 162,
 163, 182–185, 186, 196, 210–211,
 215–216, 218, 233, 241, 270, 273,
 298, 349
 ierarhii de dominație inversă 218,
 220
 ilongot (trib) 31, 34
 Iluminism (Epoca Luminilor) 35,
 149–150, 279, 326, 354–355, 368
 iluzia Muller–Lyer 65, 65, 67–68,
 85, 164
 iluzia raționalistă 51, 119–124
 iluzii de percepție 65, 65, 67–68
Imagine (Lennon) 376
 imagistică prin rezonanță magne-
 tică funcțională (fMRI) 93,
 117, 455
 imperativul categoric 155
 incest 63, 97
 India 34–36, 134–138, 182, 353
 moralitatea americană vs. mo-
 ralitatea indiană 34–38, 134–
 137
 individualism 35, 101, 213, 246,
 253, 279, 286, 361, 417
Infernul (Dante) 181
 infracțiune 117, 199, 240
 inginerie socială 321, 367
 inima 52, 58, 75, 95, 102, 118
 insecte 24, 103, 161, 252–255
 intenționalitate împărtășită 255–
 259, 273, 291, 311
 interes personal 115–116, 121, 143,
 246, 331, 340, 387–388
*Introduction to the Principles of
 Morals and Legislation (Intro-
 ducere în principiile moralei și
 legislației)* (Bentham) 153
 intuiții 14–16, 44, 47–49, 55–56,
 60, 64–65, 67–70, 75, 77–80,
 91, 98–99, 109–111, 146, 150,
 195, 208, 234, 238, 282, 332
 conflictul dintre 95–96, 96
 evoluția 48–49, 169–197
 intuiționism 71–76, 93–94, 119,
 121–124, 131, 309, 385
 intuiționism social 72–74, 76–78,
 80, 96, 233, 309, 385, 395, 403

ipocrizie 15–18, 118, 409
 ipoteza stupului 277, 288, 292–
 301, 318, 325, 330–331
 islam 306, 313, 318
 Isus Cristos 80, 140, 158, 212, 326
 iubire 299, 302
 iudaism 320
 Iyer, Ravi 203, 369

încredere 106, 196, 219, 263, 294–
 296, 299, 315, 319, 325–328, 389
 înșelăciune 103, 111–113, 123, 146,
 198–199, 214, 228, 315, 321, 336
 înțelepciune 18, 336
 învățare 44, 48
 morală 23–30, 33–34, 44, 47–48

James, William 90, 102, 451
 Jefferson, Thomas 52–53, 58–60,
 64, 71, 75, 95, 118, 400
 Johnson, Lyndon B. 380
 Jordan, Alex 86
 Joseph, Craig 160, 162
 Jost, John 343
 judecata morală 69–73, 86–91,
 148–150
vezi și intuiționism social
 judecata/gândirea/rațiunea 58, 95,
 98, 118–119, 309, 314
 emoții și 56–64, 59
 evoluția 70–71
 limitele 150–151
 morală 13–14, 21–31, 47–48,
 59–64, 68, 73, 76, 91–92, 99,
 102, 123
 motivată 114–115, 120
 fizică *vs.* socială 25–26, 28
post hoc 46, 49, 59, 64, 71, 72,

76, 80, 92, 107, 238, 347, 385
 strategică 14, 77, 79, 98, 123–
 124, 208, 238
vezi și gândirea
 Jung, Carl 137
 justiție/dreptate 26–29, 45, 48–49,
 55, 100–101, 132, 157, 184, 333, 352

Kahneman, Daniel 402
 Kaiser, Robert 294, 296
 Kant, Immanuel 51, 119, 130, 132,
 155–157, 164, 334, 408, 417
 karma 214, 224, 227, 231–232, 234
 Kass, Leon 195
 Keillor, Garrison 363
 Kennedy, John F. 297
 Kennedy, Robert F. 383
 Kenrick, Doug 400
 Kerry, John 117–118, 198–199, 209,
 354
 Kinder, Don 116
 King, Martin Luther, Jr. 139, 145
 King, Rodney 11–12, 395
 Kipling, Rudyard 159
 Koch, Ed 105
 Kohlberg, Lawrence 25–30, 41, 45,
 48, 51, 55, 57, 94, 102–103, 112,
 119, 130, 132, 157, 333, 402
 dilema Heinz a lui 61–64, 68
 Koleva, Sena 203, 369
 Koller, Silvia 41
 !kung (tribul) 217, 323
 Kuhn, Deanna 109–110, 114
 Kyd, Stewart 293
 Lansing, Stephen 320
 Lay, Ken 117
 Leach, Jim 380

- leadership* 178, 219, 297–301
 fascist 298
 tranzacțional 293, 297, 300
 transformațional 293–294, 297
- Leary, Mark 106–107
- lege 271, 332–333, 335
 morală 155
 Șaria 354
 vezi și reguli
- Legea drepturilor civile din 1964 380
- lene 104, 213
- leninism 330
- Lennon, John 376
- Levitic, Cartea 33, 413
- liberalism 17, 22, 30, 33, 84, 117, 124, 142–144, 173, 182, 184–185, 189–192, 200–201, 204–209, 337–344
 matricea morală a 363
 înțelepciunea 361–367
- libertarianism 17, 192, 223, 223, 231–232, 362
 matricea morală a 369
 înțelepciunea 367–374
- libertate 16–17, 133, 191, 215–216, 222, 222, 295, 349–350
- Liberty, University (Universitatea Libertății) 223
- limbaj 13, 70–71, 81, 91, 99, 149, 182–183, 200–201, 217, 258–259
- Lincoln, Abraham 220, 380
- lipsă de respect 39–40, 44, 49
- Locke, John 23, 326–327
- locuitori din Orissa 34–39
- loialitate 16, 30, 174, 178–181, 181, 199, 239, 243–244, 295, 334, 351
- Lucas, Philip 154
- Macbeth (efectul) 87
- Majoritatea Morală 30
- Mandela, Nelson 140
- maniheism 379–382, 384, 388, 388
- Marcus, Gary 168–169
- Margolis, Howard 65, 67–69
- Marshall, Lorna 323
- Marx, Karl 218, 340
- marxism 41, 330, 340
- Maslow, Abe 285, 446
- matrice morale 142, 144, 146, 149, 158, 161, 187, 206, 212, 229, 232, 270, 273, 295, 302, 316, 329–334, 345, 349, 363, 369, 375
- Matrix* (film) 141
- McAdams, Dan 343–344, 346–347
- McCain, John 209, 346, 382
- McCauley, Clark 137
- McNeill, William 275–276, 278, 287, 296, 304
- McVeigh, Timothy 221
- MDMA (ecstasy) 286
- Meigs, Anna 33
- Meiwes, Armin 187–188, 191–192
- Memling, Hans 193
- Mencius 149, 165
- Mercier, Hugo 120
- metafora călărețului și a elefantului 69–70, 74–75, 82, 85, 87, 89, 95–99, 111, 122–124, 131, 199, 331
- metilmercur 367
- Mill, John Stuart 128, 130, 132, 154, 188, 192, 210, 233, 361, 374, 383
- minciuni 26, 77, 79, 123
- miturile creației 51
- modularitate 160–165
- Mohamed 158

Montaigne, Michel de 343

Moral, Believing Animals (Animale morale și credincioase) (Smith) 348

moralism 17–18, 330

moralitate

care unește și orbește 17, 52, 234, 240, 305, 335–336, 339, 353, 387
variații culturale în 30, 37, 42–43, 48–49, 127–146, 161

definiția 331–334

dezvoltarea 23–30, 33–34, 44, 47–48, 158

dilemele 28, 60–62, 64, 92–93, 112

diversitatea 130, 135, 148

fundamentul emoțional al 56–57, 77–99

învățarea 23–30, 33–34, 44, 47–48

secularizată 16–17, 27–28, 30

autoconstruită 24, 30, 38, 44, 48, 56–57

occidentală 16, 33–36

moralitate/dreptate/cinste/integritate 13–14, 18, 30–31, 48, 74–75, 87, 142, 330–331

mormonism 318, 329

Morris, Jamie 84, 207, 404

Muir, William 268

Murphy, Scott 60–61, 63, 65

Mussolini, Benito 298

musulmani 160, 181, 290, 306, 328, 354

șiiți 330

muzică 13, 31, 318

narațiuni

hegemonice (metanarațiuni) 348–353, 383

de viață 346–348, 333–334

Nation, The 186

nativism 23, 48, 54, 396

natura umană, abordarea tabula rasa 54, 90, 341

natură *vs* educație 23

naționalism 181, 237, 330

necinste 26–27

neofilie 189

Neuromancer (Neuromantul) (Gibson) 141

Newson, Lesley 271, 330

Newton, Isaac 90

Nixon, Richard M. 199

Noii Atei 17, 119, 306–318, 308, 326, 329, 333–334

Norenzayan, Ara 128

norme 179, 216, 218, 257–258, 263, 273, 333, 427–428, 439–440

Nosek, Brian 83, 201, 202, 352

„noua sinteză“ 55–56, 59, 95

Obama, Barack 208–210, 223–224, 345–346, 353, 382

Occupy Wall Street (Ocupați Wall Street) 176, 177, 421, 429

On Liberty (*Despre libertate*) (Mill) 210

onestitate 27, 100, 111–113, 115

opinie publică 107, 115–116

oprimare/opresiune 41, 143–144, 161, 215, 220–221, 326, 346, 351

organofosfați 367

Ovidiu 50

oxitocină 289–290, 302

- Pape, Robert 330, 434
 papile gustative/receptori de gust
 147–150, 158–160, 165, 197
 paraziți 313
 Partidul Conservator (UK) 229, 230,
 348
 Partidul Democrat 117, 142, 176,
 198–200, 208–209, 211–212,
 233–234, 354, 380
 Partidul Republican 117–118, 142–
 143, 180, 198–200, 230–234,
 346, 354, 368–369
 partizanat 84, 115–118, 208, 232,
 339, 352–353, 405
 patriotism 30, 199, 208, 237, 279, 377
Patterns, Thinking and Cognition
 (Tipare, gândire și cogniție)
 (Margolis) 65–69
 Paxton, Joe 97
 pedeapsă 226–227, 315, 328, 429, 440
 Pennsylvania, Universitatea din
 22, 127–129, 131, 134, 143, 188
 Perkins, David 110–111, 114
 personalitate 34, 343–346, 348
 Piaget, Jean 24–28, 30, 396
 Pildes, Richard 462
 Pinker, Stephen 55, 395, 433
 Pizarro, David 88, 406
 Platon 50–53, 56, 58, 64, 95, 100–
 102, 119, 121, 150, 155, 309, 398,
 408
 plăcere 51, 153, 164, 174, 176, 194,
 298, 343
 pluralism 134–141, 145, 148, 157,
 165, 387
 politețe (politică)/diplomație 11,
 337–339, 338, 378–382
Political Brain (Creierul politic)
 (Westen) 350
 politică 17, 65, 103, 111, 249, 337–384
 politețe în 378–382
 aripă stânga 17, 22, 30–31, 84,
 124, 181, 197
 psihologia morală exprimată
 în 12
 partizan 15–17, 84, 115–118,
 142–144, 172, 177, 178, 180–181,
 181, 185, 198–200, 208, 212–215,
 337–339, 338
 polarizare în 204, 337
 aripă dreapta 16, 30, 84, 124,
 182, 197
 obținerea voturilor în 104–105,
 173, 182, 197, 199, 337, 341–342
 poluare (spirituală)/pângărire/mur-
 dărire 32, 34, 133, 135, 138, 188–
 189, 194
 populism 221
Predictably Irrational (Previzibil
Irațional) (Ariely) 113
 prejudecată 83–84
 Premack, David și Anne 406
 primate 16, 57, 67, 157, 170, 179,
 215–216, 243, 254–256, 259, 269,
 274, 277, 291–292, 331
 Princeton, Universitatea 84, 92, 380
 „problema 2–4–6“ 108
 proces decizional 57–58, 103–104
 procesarea informației 69–70, 81,
 86–87, 117–118
 progresivism 17, 30, 54
 Proiectul Genomului Uman 268
 proporționalitate 176, 214–215,
 224, 228, 230, 231, 232, 232–233,
 350, 369

- protestanți 329
- psihologie morală 12–16, 18, 48, 56,
67, 74–76, 98–99, 198–199,
232, 238, 358
experimente în 59–65, 59
primul principiu al 14, 77, 80,
98, 123–124, 234, 385
cel de-al doilea principiu al 15,
130, 145, 234
cel de-al treilea principiu al 16,
234, 305
- psihologie
culturală 30, 131, 144, 413
dezvoltării 23–27, 59, 311–312
evoluționistă 59, 95, 159–160,
300
politică 202–203, 343, 354
socială 48, 59, 72–73, 80–82,
178, 203–204, 326
vezi și psihologie morală
- psihopați 88–89, 91, 98, 107
- psilocibină 283, 285–286
- Puhan, Biranchi 134
- puritate 32–33, 87, 98, 133, 138, 192
- Putnam, Robert 301, 328, 329, 345,
356, 377–378, 454
- rasism 54–55, 140, 142–143, 352
- raționalism 23, 25–26, 34, 39–41,
49–50, 55–56, 76, 102, 150–151,
309, 325, 332, 337, 385, 397
- raționalizare 67, 92
- rave-uri 286–287, 295, 302
- Rawls, John 55, 399, 408
- răspundere 103–104, 115, 231, 350
- râu 137, 143–144, 184, 326–327, 350
- război 17, 103–104, 142, 179–180,
198, 271–272, 275–276, 296, 326
- războiul cultural 140, 194, 337, 339–
341
- Reagan, Ronald 30, 142, 199, 200,
350, 351, 353, 366, 383
- reîncarnare 39, 51, 138
- relații 30, 106, 129–130, 178–179,
183–184, 196
Clasificarea Autorității 184–185
egalitariste 27
ierarhice 28, 183–187, 196
- relații rasiale 11
- religie 17–18, 151, 249, 280, 305–336,
342
teoriile produsului secundar
309–315, 325
conservatoare 33, 143, 186, 192,
199, 206, 306–307
definiții ale 305–308, 319–320,
323, 330
evoluția 314–315, 330
ca forță a binelui *vs.* a răului
325–331
prietenie și activități de grup
în 328–329
fundamentalistă 306
practici halucinogene 283–285
respingerea 17–18, 119, 306–
318, 325–326
- Republica* (Platon) 100–102, 408
- repulsie/dezgust 55–56, 139, 141
- reputație 54, 72, 99–103, 122–123,
238, 243, 385
- respect 26–27, 29–30, 182–186, 280
- respect de sine 105–107
- Revoluția Industrială 279, 293

- rezolvarea problemelor, „a vedea
că” *vs.* „a explica de ce” 65–69
- Richards, Keith 347
- Richerson, Pete 262–264, 269, 440
- Riew, Jayne 77, 79, 99
- Robertson, Pat 143
- Rolling Stones 347
- Roosevelt, Franklin D. 142, 199
- Roosevelt, Theodore 368
- Rozin, Paul 137, 189
- rudenie 30, 103, 175, 225, 238, 246,
358–359, 419–420
- Russell, Bertrand 361
- rușine 54
- sacru, sanctitate 16, 52, 190, 200,
211–212, 243–244, 284, 309–310,
334, 348, 362, 382, 459
vs. profan 281–282, 302, 305, 426
- Santelli, Rick 224, 229
- Schaller, Mark 190
- schimb de roluri 27–28, 34–35, 177–
179
- Schwitzgebel, Eric 120
- selecția de grup 239–249, 255, 257–
258, 264–265, 267–269, 271–
272, 311–312, 319, 432–433, 442
culturală 314–318
vezi și selecția de nivel multiplu
- selecția de nivel multiplu 241, 249,
251, 279–280, 294, 319, 330,
335, 435–436
vezi și selecția de grup
- Selfish Gene, The (Gena egoistă)*
(Dawkins) 246, 428, 431–433,
435, 441
- Senatul SUA 85, 380
- sensibilitate la amenințări 343
- Sen-ts'an 18
- septembrie 11, 2001, atacuri tero-
riste 237, 248, 274, 306
- serotonină 342
- sexism 32
- sexualitate 13, 31, 200, 286, 315
moralitatea și 21–22, 33
tabuuri 62–65
- Sheeran, Anne 154
- Sherif, Muzafar 178–179
- Shweder, Richard 34–36, 37, 38–41,
43–44, 46, 131–136, 142, 144,
148, 157–158, 160, 188, 192, 195,
353, 386, 413, 425
- siguranță de sine/sentiment de su-
perioritate morală 14, 79–80,
238
- sincronie 239
- sindromul Asperger 153–154, 156
- sine
conceptul individualist al 34–35,
38, 40–41
conceptul sociocentric al 34–39,
49
- Singer, Peter 132, 415
- Singer, Tania 292
- sinucidere 194, 279, 331
- sistem imunitar comportamental
190, 196
- sistematizare 151–154, 152, 156
- sisteme morale 333
- sistemul neuronilor-oglină 290–
292, 302
- Smith, Adam 250, 377, 459
- Smith, Christian 348–349
- Smith, John Maynard 251, 436
- Sober, Elliot 435

- socialism 239
- societățile WEIRD (Western, educated, industrialized, rich and democratic – „occidentale, educate, industrializate, bogate și democratice”) 128–130, 145–146, 157, 279, 334, 358, 417
- sociobiologie 56, 59
- Sociobiology (Sociobiologia)* (Wilson) 55
- Socrate 100–102
- Sosis, Richard 316–317, 327, 357, 359, 454
- Sowell, Thomas 356
- Sperber, Dan 120, 160
- Spinoza, Baruch 7
- steagul american 180, 209, 232, 237–238
- distrugerea 40, 47, 127, 133, 139, 208
- Stenner, Karen 462
- stoicism 301
- suferință 161, 172, 172, 196, 351
- suflete 50–51, 58, 133, 192, 312
- vânzarea 61–62
- Switch* (Heath și Heath) 122
- Szathmáry, Eörs 251
- tabuuri legate de mâncare 32–33, 37, 39, 62
- tabuuri
- alimentare 32–33, 37, 39, 62, 187–188
- evenimente inofensive și 61–64
- sexuale 62–64, 133
- încălcări ale 37, 40–41, 61–64, 127–128
- Tea Party (Partidul Ceaiului) 176, 177, 221, 224
- teamă 51, 57, 69, 280, 343–344
- teoria sociometrului 106–107
- teorii normative 334
- termite 242, 244–246, 252–253, 351
- terorism 237–238, 242, 248–249, 306, 330, 434, 454
- Testul Asocierii Implicite (TAI) 83, 98
- testul cu 4 cărți al lui Wason 66–67, 66, 108
- Tetlock, Phil 103–105, 355
- Tigrii Tamili 330
- știință 115
- trădarea 55
- morală 150–151
- Timaios* (Platon) 50–51
- Todorov, Alex 84–85, 98
- Tomasello, Michael 255–258, 291, 296, 439
- Tooby, John 400, 438, 444
- tortură 56
- tradiție 144, 185, 189, 208, 211, 298, 349–351, 374–375, 384
- traversarea Rubiconului 255, 257–259, 260, 261, 265, 273
- Treason (Trădare)* (Coulter) 182
- Treatise of Human Nature, A (Tratat asupra naturii umane)* (Hume) 150
- Treatise on the Law of Corporations (Tratat privind legea corporațiilor)* (Kyd) 293
- tribalism 174, 176–178, 184, 216, 240–241, 262–263, 271–272, 295, 319, 330, 339, 382
- Trivers, Robert 175, 214, 220, 224, 419
- Trut, Ludmila 267, 267

- Turiel, Elliot 29–30, 32–36, 38–41,
43–44, 46, 103, 130, 333, 397
- Twain, Mark 27
- tzedek* 13
- umanism** 313
- unde cerebrale 84, 207
- unelte acheuleene 260, 260–261
- utilitarism 92, 148, 153–157, 164–
165, 188, 334–335, 367
- utilitarism durkheimian 334, 362,
455
- van Vugt, Mark 294
- vânătorii-culegători 33, 215, 218, 264,
315, 323, 436
- vătămarea 14–16, 29–40, 60, 92–
93, 128, 130, 146, 234
- percepții culturale ale 30–40
- imoralitatea 29, 33, 36, 48
- inventarea victimelor 46–47
- vegetarianism 63, 399
vezi și religie
- viespi 161, 252–253
- violență 14, 164, 183
- Virginia, Universitatea din/UVA
59–61, 77, 83, 87, 140, 180, 200,
204, 207, 288, 376
- fotbal la 303–305, 308, 323
- virtuți 155, 158–161, 163, 192, 195,
243
- vrăjitorie 31, 132
- Wade, Michael 435
- Wade, Nicholas 205, 324
- Wason, Peter 108
- Wegner, Daniel 398, 401
- Westen, David 117–119, 350
- „What Makes People Vote Repu-
blican?” („Ce-i face pe oameni
să voteze cu republicanii”)
(Haidt) 209
- reacții la 212–214, 221
- What's the Matter With Kansas?*
(*Ce se întâmplă cu Kansasul?*)
(Frank) 234
- Wheatley, Thalia 77–79
- Wilkinson, Will 369
- Williams, George 244–249, 272,
277, 434
- Wilson, David Sloan 319–325, 328,
435, 453
- Wilson, Edward O. 55–56, 59, 94–
95, 253, 399, 416, 435, 438
- Wilson, Woodrow 368
- Wisdom of Repugnance, The (Înțe-
lepciunea repulsiei)* (Kass) 195
- Wundt, Wilhelm 80–81
- Wynn, Karen 90
- Yale, Universitatea 90, 142–143
- yin și yang 361–362, 365, 379, 383
- Zajonc, Robert 81–83, 98, 404
- Zhong, Chenbo 87

Creditele ilustrațiilor

Toate fotografiile și figurile care nu sunt menționate mai jos au fost făcute sau create de Jonathan Haidt.

172 Mirrorpix

177 Emily Ekins

186 Fotografie de Sarah Estes Graham

261 © Robert Harding Picture Library Ltd/Alamy

267 Fotografie folosită cu acordul Ludmilei Trut

284 Codex Magliabechiano, facsimil, Adeva, Graz, 1970

322 Exemplar original scanat de Jonathan Haidt

338 Permise obținută de la Jeff Gates

388 © Frank Cotham/The New Yorker Collection/The Cartoon Bank