

ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ВСЕОБЩАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Уильям фон Хиппель

АННОТАЦИЯ

Мир и всеобщая безопасность – это человеческие предприятия и поэтому их достижение настолько же зависит от психологии, насколько от власти и технологии. В данной статье я намечаю три пути, на которых наша развитая психология является препятствием для достижения международного сотрудничества и мира. Во-первых, люди показывают веские доказательства адаптации к сотрудничеству внутри групп, но также равнозначно явные доказательства того, что эта кооперативная природа не распространяется на членов других групп. Во-вторых, люди развили *относительное* чувство справедливости, и поэтому они часто отвергают даже взаимовыгодные соглашения, если они выгодны для других больше, чем для них самих. В-третьих, люди развили в себе чувства самообмана и лицемерия, веры в свою уникальную правоту и неизбежную победу своего собственного дела, что ведет к обострению конфликта. Тем не менее, эти препятствия не являются непреодолимыми, и их осознание может помочь в развитии стратегий для увеличения шансов на прочный мир и безопасность.

Уильям фон Хиппель работает в Школе психологии Квинслендского университета, Сент-Люсия, Австралия.

Почтовый адрес для корреспонденций: William von Hippel, School of Psychology, University of Queensland, St. Lucia, QLD 4072, Australia.

Адрес электронной почты: billvh@psy.uq.edu.au

Статья получена 28 декабря 2015 года и принята к публикации 22 августа 2016 года.

ВВЕДЕНИЕ

Мы живем во время подъема мира и падения насилия. Есть много причин для такого благоприятного состояния дел, поскольку установление демократии, сильные правительственные учреждения, международная торговля и туризм, и многие другие факторы внесли свой вклад в укрепление мира¹. Тем не менее, существуют постоянные угрозы для всеобщей безопасности. Часто обостряются конфликты в Европе, на Ближнем Востоке и в Северной Африке; террористические группы, такие, как "Исламское государство", стремятся разжечь религиозные противоречия, многие страны тоскуют по временам, когда они обладали большим влиянием на мировой сцене, и предъявляют территориальные претензии, несовместимые с существующим международным порядком, а политики-ксенофобы пользуются устойчивой популярностью даже в богатых и стабильных странах. По этим причинам мир и падение насилия не могут считаться само собой разумеющимися.

Мир и всеобщая безопасность – это человеческие предприятия и поэтому их достижение настолько же зависит от психологии, насколько от власти и технологии. Наша психология – это продукт социализации, норм и культуры, но также и миллионов лет эволюции, которые сформировали человеческую природу как предрасположенную к конфликту и его разрешению. Цель данной статьи заключается в том, чтобы рассмотреть, как наша эволюционная история создала психологию, которая угрожает всеобщему миру и безопасности, и как современные обстоятельства могут взаимодействовать с такой психологией для сглаживания таких угроз. Наша эволюционная история также создала психологию, поддерживающую мир и безопасность, но данная статья больше направлена на психологические барьеры, чем на психологические склонности к миру.

В данной статье я намечаю три пути, на которых наша эволюционная психология является препятствием для достижения международного сотрудничества и мира. Во-первых, люди показывают веские до-

казательства адаптации к сотрудничеству внутри групп, но также равнозначно явные доказательства того, что эта кооперативная природа не распространяется на членов других групп. Во-вторых, люди развили *относительное* чувство справедливости, и поэтому они часто отвергают даже взаимовыгодные соглашения, если они выгодны для других больше, чем для них самих. В-третьих, люди развили в себе чувства самообмана и лицемерия, веры в свою уникальную правоту и неизбежную победу своего собственного дела, что ведет к обострению конфликта. Несмотря на эти проблемы, институты и соглашения, которые признают эти аспекты нашей психологии могут, например, через соответствующие меры безопасности и технологическую поддержку, помочь препятствовать некоторым из этих эволюционных тенденций и повысить шансы на долговечный мир и безопасность.

Люди эволюционировали для сотрудничества в пределах групп, но не между ними

С учетом ограниченного состояния ископаемых свидетельств, теории касательно того, как мы отделились от наших двоюродных братьев и сестер, прото-шимпанзе, приблизительно шесть миллионов лет назад, в основном опираются на гипотезы. Один из вариантов мнений в отношении разделения между шимпанзе и нашей линией гомининов, который может объяснить многие данные, начинается с движения тектонических плит под восточно-африканской системой разломов^{2,3}. Это прогрессирующее изменение в географии создало сухой климат на восточном берегу долины, преобразовав дождевой лес в саванну и заставив наших предков проводить все больше времени не на деревьях. При таких обстоятельствах наши обитавшие на деревьях предки должны были встретиться с большей опасностью со стороны таких хищников, как львы, саблезубые тигры, гиены, и им подобные, из-за большей скорости и мощи этих крупных животных. Увеличение сотрудничества и способность убивать на расстоянии (то есть, метанием) были, вероятно, критическими факторами, позволившими линии наших предков выжить в саванне, поскольку тенденция и способность участвовать в эффективных коллективных действиях сделали такое перемещение намного более безопасным в присутствии таких быстрых и мощных хищников⁴.

Это краткое описание ранней эволюции предков человека позволяет предположить, что кооперация и коллективное действие помогли нам выжить и процветать вне леса, и похоже, что эволюционное давление помогло нам увеличить по сравнению с тем временем наши тенденции к кооперации. Свидетельство нашей гипер-кооперативности можно увидеть не только в нашей психологии⁵, но также и в физических особенностях, таких, как белки наших глаз, которые передают направление нашего взгляда намного лучше, чем коричневые глаза других человекообразных обезьян. Тот факт, что мы передаем направление нашего внимания, позволяет предположить, что получение этой информации другими членами нашей группы будет нашим личным преимуществом⁶.

Тем не менее, наша кооперативная природа, по-видимому, эволюционировала только до расширения на членов наших собственных групп, но не на членов других групп. Свидетельства нашей селективной, внутригрупповой кооперации можно найти во многих местах, но, похоже, что самым видимым различием является различие между людьми и обычными шимпанзе. Когда мы сравниваем уровни физического конфликта между группами охотников-собираателей в человеческой популяции (которые не обращаются за помощью к формальным законам, полиции и т.п.) и группами шимпанзе, мы обнаружим, что в группах шимпанзе в 150 – 550 раз чаще прибегают к физической агрессии внутри своих групп, чем это делают люди⁷. Напротив, когда мы изучаем акты агрессии и насилия между группами, мы обнаружим, что частота таких событий для людей-собираателей и шимпанзе очень похожи⁸.

Это селективное расширение кооперации в первую очередь на членов своей собственной группы вероятно было разумным выбором для наших предков, поскольку другие группы первобытных людей быстро превратились в их наиболее важных соперников⁹. Такое состояние дел сохранилось до наших дней, поскольку существенные антропологические свидетельства показывают, что люди, живущие сейчас в сообществах небольшого размера, часто находятся в состоянии конфликта с другими группами¹⁰. Такой конфликт обычно проявляется в мелкомасштабных стычках и набегах, а не в ожесточенных сражениях, обычных в современных войнах. Тем не менее, такие набеги довольно смертоносны, в особенности на больших промежутках времени, и они приносят выгоду успешным противоборствующим сторонам посредством кражи транспортируемых материальных ценностей, таких, как скот, и репродуктивного потенциала захваченных женщин^{11,12}. Следовательно, межгрупповые конфликты частично поддерживались тем, что они приводили к репродуктивному успеху членов успешных противоборствующих сторон¹³.

В дополнение к конкуренции за ресурсы с членами других групп (известной как реалистичные групповые конфликты), родовые сообщества также сталкивались с риском того, что различные группы подверга-

лись действию различных болезнетворных микроорганизмов, и поэтому потенциально могли стать переносчиком болезнетворных инфекций.

Похоже, что наша современная психология ответила на эту угрозу стратегиями, которые усиливают разделение групп, поскольку богатые болезнетворными микроорганизмами окружения ассоциируются с большим этноцентризмом¹⁴, языками¹⁵, и религиями¹⁶, что предполагает, что перемешивание групп менее вероятно там, где риск болезнетворных микроорганизмов выше. Влияние болезнетворных микроорганизмов на отношения, поведение и поверья, которые благоприятствуют своей собственной группе, также имеет тенденцию быть сильнее там, где болезнетворные микроорганизмы передаются от человека к человеку (например, гепатит), чем там, где болезнетворные микроорганизмы передаются человеку от животных (например, малярия)¹⁷. Таким образом, возможно, что угрозы болезнетворных микроорганизмов служат дополнительным лежащим в основе источником того, что известно как символический групповой конфликт, или угроза, представляемая группами, имеющими различные обычаи и поверья (которые могут ставить под сомнение не только свои собственные культурные или религиозные обычаи, но также обладают потенциалом, ведущим к различному механизму передачи заболеваний).

Результатом таких эволюционных сил стала человеческая природа, предрасположенная к сотрудничеству внутри групп, но не за их пределами. Это не значит, что конфликт и конкуренция не могут возникать и внутри групп, как это и в самом деле происходит, но общим правилом является то, что мы хорошо сотрудничаем с членами наших собственных групп. Поскольку угроза, исходящая от других групп, значительна, мы особенно хорошо сотрудничаем с членами нашей собственной группы тогда, когда мы конкурируем с другими группами (посредством этого делая нашу собственную группу более эффективной в конкуренции между группами)¹⁸. Лидеры человеческих групп нередко используют в своих целях данный аспект нашей развитой психологии, подчеркивая потенциальную угрозу, представляемую другими группами, для отвлечения внимания своих последователей от внутренних проблем своей собственной группы, или своего собственного плохого руководства. Такая стратегия повышает лояльность и сотрудничество внутри группы, укрепляя этим положение лидера, но эти выигрыши происходят за счет текущих расходов на нарушение взаимоотношений с другими группами (приводящих к потере торговли и расширению конфликта). Таким образом, вместо того, чтобы с готовностью расширяться на членов других групп, наша кооперативная природа часто ассоциируется с конфликтом между группами, в особенности тогда, когда лидеры групп ценят свою привилегированную позицию в группе выше, чем они оценивают цели группы¹⁹.

Несмотря на значительные препятствия, которые представляют эти аспекты нашей развитой психологии для сотрудничества между группами, даже взаимно недоверчивые группы могут сотрудничать, и сотрудничают друг с другом для достижения целей высшего уровня, таких, как мир и безопасность. Современные и исторические сообщества малого размера показывают многочисленные примеры сотрудничества между группами, зачастую в коалициях против других, более могущественных, групп, но также и для обслуживания смешанных браков и торговли²⁰. Вследствие этого, отношения между группами, вероятно, точнее всего характеризуются как автоматическое смещение в пользу своей собственной группы, соединенное с двойственным отношением к другим группам, которое проявляет себя в готовности либо предпочитать их, либо испытывать неприязнь к ним, в зависимости от того, как они воспринимаются в данный момент: как угроза, или как возможность²¹. Тем не менее, присутствие по умолчанию двойственного восприятия, а не негативизма по отношению к другим группам критически важно, поскольку оно позволяет нам замечать возможности, когда они возникают, и организовывать суммарно ненулевые кооперативные предприятия через границы групп. Договоры и союзы поэтому являются наиболее эффективными тогда, когда все стороны разделяют общую цель, так что межгрупповая угроза разряжается, а обман воспринимается как невозможный, или не приносящий потенциальной выгоды (этот пункт будет рассмотрен ниже).

Люди развили в себе относительное чувство справедливости

Наше чувство справедливости имеет глубокие эволюционные корни, и оно основано не только на восприятии того, будут ли конкретные вознаграждения соответствующей компенсацией за конкретные усилия или результаты. Напротив, наше чувство справедливости остро связано с вознаграждениями, которые получают другие члены нашей социальной сети за свои действия. Такую психологию можно увидеть в разнообразных типах поведения людей (подробнее об этом ниже), а наиболее известным является демонстрация Броснана и де Ваала²² на обезьянах. В своих экспериментах они научили обезьян возвращать объект, помещаемый в их клетку, и обезьянам платили за их усилия ломтиками огурца. Обезьяны несомненно воспринимали это вознаграждение как справедливое, поскольку они обучились и поддерживали

соответствующее поведение на основании поощрения огурцами. Критическая фаза эксперимента наступила тогда, когда обезьяны увидели, что другая обезьяна получила виноградину (предпочтительную награду) за то же самое действие, которое они выполняли за ломтик огурца. Если справедливость является абсолютным суждением, то тогда не имеет значения, что получает другая обезьяна за то же самое действие. С другой стороны, если справедливость является относительным суждением, то вознаграждение другой обезьяны очень важно. Соответствуя логике относительности, обезьяны часто отказывались от дальнейшего участия, когда другая обезьяна более высоко вознаграждалась за ту же самую деятельность.

Последующие эксперименты показали, что имеются важные сложные моменты в том, как обезьяны воспринимают относительную справедливость, которых мы до сих пор не понимали²³. Однако важно иметь в виду, что эксперименты по принятию или отклонению несправедливых вознаграждений предоставляют весьма сильную проверку гипотезы относительной справедливости, поскольку они противопоставляют сомнения в справедливости желанию получить вознаграждение, пусть даже меньшего качества. Действительно, экономисты указывали, что рациональным откликом было бы принятие вознаграждения, независимо от того, насколько оно несправедливо, поскольку даже оно лучше, чем ничего. Интересно, однако, что большинство людей нарушает этот принцип и отвергает сильно несправедливые вознаграждения, предпочитая совсем отказаться от него²⁴. Следовательно, несмотря на такие сложности, основополагающее опасение для относительной справедливости кажется очевидным для наших кузенов-приматов, и обширная литература подтверждает тот факт, что люди предпочитают относительную справедливость с раннего возраста²⁵.

Эти результаты поднимают вопрос о том, почему обезьяны (и люди) так обеспокоены тем, что получают другие. Ответ на этот вопрос, вероятно, выходит из двух источников. Во-первых, на внутригрупповом уровне положение в иерархии статуса служит критическим определяющим фактором привлекательности как партнера. Для того, чтобы считаться приемлемым партнером, я не только должен обладать положительными качествами, но я должен также обладать качествами, более позитивными, чем (или, по крайней мере, такими же позитивными) другие члены моей группы. Если я узнаю, что кто-то в моей группе получил больше, чем я, то тогда мой результат уменьшится, поскольку этим я потерял в своем статусе. Поскольку статус по своему существу является относительным суждением, почти все мои оценки самого себя и других становятся относительными и продуктами социального сравнения²⁶. Поэтому эта направленность на относительное вознаграждение внутри группы является поэтому в основном продуктом сексуального отбора²⁷.

Эти эффекты социального сравнения внутри нашей группы можно увидеть даже в наших наиболее фундаментальных суждениях. Например, в американском обществе богатые люди, как правило, более счастливы, чем бедные люди²⁸. Это влияние богатства на счастье не так велико, как представляют люди, но оно вполне очевидно, в особенности в диапазоне меньших доходов. Тем не менее, хотя американцы за последние пятьдесят лет стали богаче (с удвоением покупательной способности), соразмерного увеличения ощущения счастья не было. То же самое можно увидеть и в Европейском Союзе, где покупательная способность за тридцатилетний промежуток времени утроилась, а удовлетворенность жизнью оставалась стабильной. Одно из объяснений таких выводов состоит в том, что увеличение богатства не приводит к соразмерному росту ощущения счастья, когда почти каждый ощущает это увеличение богатства, поскольку их относительное положение в статутной иерархии остается неизменным. Мой цветной телевизор делает меня счастливым, когда у моих соседей есть только черно-белые телевизоры, но, когда у всех есть цветные телевизоры, мой телевизор для меня ничего не значит (кроме того, что он не дает мне чувствовать себя менее счастливым, чем мои соседи)²⁹.

Такие статутные различия внутри групп важны для определения индивидуального репродуктивного успеха, но статутные различия между группами тоже могут оказаться важными для определения того, смогут ли члены группы удовлетворить свои базовые потребности для выживания. В то время, когда *Homo sapiens* начал колонизацию удаленных районов земного шара, наши предки часто оказывались в состоянии соперничества за ресурсы. Поэтому человеческая история часто становилась историей того, как сильные группы оттесняли слабые группы от предпочтительных районов охоты, колодцев, районов рыбной ловли, и т.п.³⁰. В самом деле, заметная часть человеческой экспансии и исследований, вероятно, является историей групп, спасающихся от более сильных или более агрессивных соседей, или вынужденных покинуть предпочтительные места из-за них.

Расширение, подгоняемое бегством, можно наиболее явно наблюдать тогда, когда группы людей занимают ненадежные или опасные для жизни расположения, такие, как места жительства над высокими крутыми склонами. Такие места жительства несомненно предоставят защиту от нападения, но за счет

очевидной угрозы для жизни и конечностей. Таким образом, по крайней мере после появления сравнительно малоподвижных мест жительства охотников, садоводов и сельских тружеников, относительная справедливость может стать такой же важной в отношениях между группами, как она важна внутри них³¹.

Из-за этой фундаментальной важности относительной справедливости, даже там, где люди приобретают удовлетворительный выход, присутствие лиц, получающих блага бесплатно, заставляет тех, кто потратил усилия, проиграть в соревновании за ресурсы. Поэтому мошенничество является фундаментальной угрозой для относительной справедливости, и люди развили в себе гиперчувствительность к возможности быть обманутыми. Эту чувствительность можно наблюдать в различных аспектах человеческой психологии, одним из которых является повышенная способность решать логические проблемы, когда они сформулированы в терминах обнаружения мошенников, по сравнению с теми, которые сформулированы в терминах социальных обязательств или общих логических правил³². Например, если людей попросят проверить заявление, что каждый, кто ел хлопья, также и пил апельсиновый сок, они начнут проверять тех кто ел хлопья, чтобы увидеть, что они пили, но они не будут проверять тех, кто пил кофе, чтобы узнать, что они ели. Напротив, если попросить людей проверить соблюдение закона, по которому для того, чтобы выпить сок маниоки, сначала надо сделать татуировку, то они сначала проверят пьющих сок маниоки, чтобы увидеть, есть ли у них татуировки, и они также проверят людей без татуировок, чтобы убедиться, что они не пьют сок маниоки. Эти данные показывают, что мы хронически обеспокоены возможностью того, что нас обманут, что заставляет наши когнитивные механизмы в таком контексте функционировать более эффективно. И, что возможно более важно для целей данной статьи, эта повышенная когнитивная чувствительность к обману пропадает, когда люди находятся в ситуациях, в которых, по их мнению, обман невозможен.

Так как же проблемы относительной справедливости и обмана влияют на усилия по достижению мира и всеобщей безопасности? Заслуживающее сожаления следствие этих проблем состоит в том, что когда группы, сообщества, или нации пытаются обсуждать мирные договоры, или даже торговые соглашения, они будут ограничены желанием обеих сторон убедиться в том, что другая сторона не получит лучших условий. Поскольку проблемы справедливости относительны, для соглашения будет недостаточно того, что обе стороны выиграют по сравнению с существующим положением. Предпочтительнее будет, если соглашения не будут пониматься как дающие одной стороне больше, чем другой. Проблемы относительного статуса гарантируют, что люди отвергнут договор, который лучше существующих соглашений, если он воспринимается как дающий большую выгоду другой стороне.

Эти сомнения по относительности результатов сочетаются с гиперчувствительностью к возможности того, что другая сторона может обманывать и не выполнять свои обязательства по соглашению. Поскольку люди так чувствительны к обману, они будут склонны слишком остро реагировать, когда они увидят любые признаки обмана, и быстро прекратят выполнять свои собственные обязательства, чтобы не предоставлять другим относительного преимущества. В результате любая система соглашений может быстро разрушиться, если полномочия наказывать обманщиков будут недостаточными. Одним из выходов из такого состояния дел был бы поиск или создание введения санкций³⁴, но суверенные нации не будут склонны соглашаться на наднациональные договоры, включающие санкции, которые, может быть, будут направлены против их собственной нации³⁵. Известны исключения из данного заявления, существующие во многих наднациональных торговых соглашениях и договорах по вооружениям, но такие договоры часто следуют, а не предшествуют установлению доверия, или появляются в областях, в которых интересы соперников совпадают³⁶.

Хотя соглашения, которые содержат мощные санкции, будет трудно ратифицировать, они не только предотвращают обман, но также и препятствуют сомнениям в потенциальном обмане, которые могут привести каждую из сторон отказаться поддерживать свою часть сделки. По этой причине технические решения, которые сделают обман невозможным (например, обнаружение производства плутония со спутника)³⁷, могут помочь достичь цели соглашениям, которые в противном случае могли потерпеть неудачу из-за недоверия. Кроме того, ожидания продолжающихся или взаимозависящих будущих взаимодействий также могут увеличить желание людей игнорировать преходящее относительное неравенство, поскольку будущие возможности могут компенсировать текущие издержки в относящихся к справедливости умственных расчетах людей³⁸.

Люди эволюционировали в обманывающих себя лицемеров

По необходимости взаимодействие хищника и жертвы заканчиваются смертью одного или другого (т.е. обедом или голодной смертью). Напротив, конкуренция между членами одного и того же вида представляет собой события развитой сигнализации, которые предназначены для выяснения, кто из них сильнее, до того, как конфликт обострится до стадии телесного повреждения. Борьба за ресурсы не входит в интересы ни побеждающей, ни проигравшей стороны. Предпочтительнее будет, в интересах обеих сторон, определить, кто победит, если произойдет борьба, и если немедленно после этого определения произойдет де-эскалация конфликта в результате почтительного отношения или борьбы. Конфликт за ресурсы перейдет в стадию физической схватки только тогда, когда оба соперника будут казаться равными.

По этой причине внутривидовая конкуренция среди зверей редко опирается на реальную силу, поскольку угроза применения силы сдерживает конфликт. Хотя человеческие конфликты управляются теми же самыми принципами, что и конфликты других животных, рецидивы военных действий свидетельствуют о частоте, с которой обе стороны конфликта неспособны согласиться с тем, кто победит в следующем противоборстве. Без сомнения, самообман играет важную роль в неспособности проигравшей стороны предсказать свой возможный проигрыш³⁹ (подробнее смотрите ниже), но появление ядерного оружия, похоже, создало новую реальность, в которой люди признают сдерживающую ценность этой экстраординарной силы при отсутствии ее использования⁴⁰. Основным преимуществом ядерного оружия, похоже, заключается в осознании того, что даже победившая сторона понесет неприемлемые потери, и поэтому обе стороны могут продолжать предсказывать свою возможную победу, но, тем не менее, решают не обострять ситуацию.

Поскольку обе стороны обычно несут потери, когда соперничество переходит в насилие, и поэтому обе стороны мотивированы избежать реальной проверки способностей, противоборство между членами одного и того же вида обычно является смесью честной и нечестной сигнализации, предназначенной для убеждения другой стороны в своей силе и способностях⁴¹. В данном контексте это заставляет особей быть способными преувеличивать свои сильные стороны и преуменьшать слабые стороны. Такую разновидность преувеличений можно наблюдать во всем животном мире, когда, например, лоси или гиены поднимают шерсть на своей спине, чтобы казаться больше или когда речные раки отращивают несоразмерно большие клешни, которые они не могут заполнить мускулами⁴². Важно, однако, что эти типы позиционирования кажутся большим, чем простой блеф. Животные не хотят раскрывать сознание своей собственной слабости (даже гуппи и сверчки могут отличить, когда их оппонент теряет уверенность)⁴³, и поэтому блеф может быть усилен верой в свой собственный блеф⁴⁴. В этом и состоит природа излишней самоуверенности⁴⁵.

Эта питаемая самообманом излишняя самоуверенность нередко встречается у людей, которые обычно полагают, что они лучше, сильнее, быстрее и более привлекательны, чем на самом деле⁴⁶. Эта излишняя самоуверенность играет критическую роль в эскалации конфликтов, поскольку она заставляет возможных проигрывающих в конфликте тем не менее полагать, что они станут победителями. В терминах Канемана и Реншона⁴⁷ именно поэтому сторонники жесткого курса выигрывают в борьбе за сердца и усы лидеров или коллектива. В комбинации с возможным отсутствием взаимодействия с другими группами, вера в свою собственную вероятную победу является движущей силой конфликта. Добавить к этому самообман веры в то, что своя собственная цель праведна, а цель оппонента аморальна⁴⁸, и конфликт станет выглядеть почти неотвратимым.

Результатом таких процессов является то, что мы верим в намерения нашей собственной группы, но мы сомневаемся в намерениях других групп, даже если их действия идентичны нашим. Например, несмотря на наличие у США большого арсенала ядерного оружия, американцы "знают", что они никогда не будут использовать его, за исключением самообороны. В самом деле, для американцев кажется по своему существу очевидным, что американский ядерный арсенал был построен для сдерживания, а не для агрессии. Но американцы не распространяют это доверие на другие страны; для американцев точно также кажется по своему существу очевидным, что Ирану ядерное оружие не нужно, кроме как для того, чтобы играть разрушительную роль на Ближнем Востоке. Эти видимые "факты" кажутся настолько очевидными для американцев, что, когда другие страны отрицают свои собственные агрессивные намерения, или ставят под вопрос американские намерения, их отрицание и вопросы воспринимаются как лицемерные или как установка для стратегического торга. Но, конечно, с точки зрения американских противников, восприятия будут совершенно зеркальными, и такие американские заявления будут вызывать сильные подозрения.

Является ли применение эволюционных принципов к международным отношениям "плохой идеей?"

Как отмечалось в начале этой статьи, мир и всеобщая безопасность – это человеческие предприятия, и поэтому лучшее понимание природы человека только усилит нашу способность понимать мир и безопасность (и достигать их). Эта позиция отражается в работах некоторых ученых в области международных отношений⁴⁹, но активно опровергается другими. Конечно, перенос идей из одной дисциплины в другую всегда будет включать риск, поскольку действующие механизмы могут находиться на различных уровнях анализа, и теории могут не быть перенесенными из систем, в которых они разрабатывались, так, как это ожидалось. По этой причине разумно проявлять осторожность при экстраполяции от биологии и психологии до международных отношений, и аргументы, заложенные в этой статье, только выиграют от внимательного изучения.

Тем не менее, в этом контексте полезно рассмотреть концептуальные обоснования последовательности критических заявлений, направленных в адрес Лебоу за применение эволюционных принципов к международным отношениям⁵⁰. Многие из вопросов, поставленных им, известны и ранее обсуждались психологами⁵¹, так что здесь я буду обращаться только к некоторым ключевым пунктам. Наиболее примечательно, что статья Лебоу объединяет биологические причины с непреклонностью⁵², и предполагает, что эволюционные объяснения противопоставляют природу воспитанию⁵³. Однако, эволюционная наука не представляет тело, или дух как продукт некоторого рода конкуренции между природой и воспитанием, и ни как продукт негибкой биологической программы, и ни как что-то извлеченное из человеческого выбора или деятельности. В самом деле, поле количественной генетики выходит за пределы таких обобщений для того, чтобы количественно оценить вклад генов, окружающей среды, их взаимодействия в результирующий фенотип⁵⁴. Приведем конкретный пример: различия в наших генах дают нам возможность наращивать мускулы различных размеров, и они предоставляют также схему, по которой наши мускулы могут расти до различной степени, если они регулярно перенапрягаются. Тем не менее, именно наш стиль жизни определяет, будем ли мы давать нашим мускулам большую или меньшую внешнюю нагрузку, и предоставлять им большее или меньшее питание, и таким образом, заставлять их расти или уменьшаться. В результате мускулы разного размера являются продуктом наших генов, нашей окружающей среды, и взаимодействия между нашими генами и нашим окружением, и в то же самое время наша мускулатура может также быть вопросом нашего выбора.

Лебоу предполагает также, что приложение эволюционной биологии к человеческим отношениям будет "часто, хотя не всегда, мотивированным ретроградными политическими и экономическими программами"⁵⁵, и, как таковое, оно неявно предрасположено поддерживать идеи о том, что неравенство и иерархия неизбежны⁵⁶. В результате такая критика защищает отказ от научного подхода, который мог бы привести нас к лучшему пониманию международных отношений, из-за того, что мы обеспокоены тем, что нам могут не понравиться последствия. Но эволюционная психология предполагает, что человеческая природа предрасположена к иерархии и эгалитаризму, к конфликту и сотрудничеству. Вместо того, чтобы отрицать или игнорировать трудные аспекты человеческой природы, лучшее понимание сложных взаимоотношений между этими побуждениями может помочь в обращении с вызовами, с которыми сталкивается человечество.

ВЫВОДЫ

Эволюция сделала людей в высокой степени склонными к сотрудничеству, но усиливавшим нашу взаимопомощь эволюционным воздействием была борьба за существование; наша кооперативная сущность развивалась так, чтобы сделать нас агрессивными конкурентами. Поэтому не удивительно, что наша кооперативная сущность автоматически не распространяется на членов других групп. В самом деле, поскольку другие группы нередко представляли серьезную угрозу для выживания наших предков, сотрудничество за пределами границ группы опирается на очень слабую форму доверия. Поскольку справедливость относительна, это доверие между группами ставится под угрозу каждый раз, когда мы воспринимаем другую группу как получающую от соглашения большую пользу, чем мы, даже если это соглашение очевидно более выгодно, чем полное отсутствие соглашения. И, наконец, поскольку мы лицемерно позитивно воспринимаем мотивы нашей собственной группы, но считаем те же самые мотивы других групп по своему существу подозрительными, мы не желаем расширить преимущество сомнения на другие группы, но мы с подозрением относимся к тому, что другие группы не расширяют преимущество сомнения на нас.

Все эти психологические факторы воздвигают важные препятствия нашей способности и желанию достичь долговечного мира и безопасности с членами других этнических групп, религий и наций. Но наша развитая психология также высоко чувствительна к контексту, поскольку она отражает гибкость человеческого познания и поведения, которая позволила нам достичь исторического эволюционного успеха. Следовательно, барьеры на пути к миру, воздвигнутые этими глубоко укоренившимися психологическими тенденциями, могут быть преодолены – но не через подтверждение или отказ – а через структуры, процессы и соглашения, которые выравнивают интересы ранее враждебных групп, или через соглашения и стратегии верификации, которые обходят эти опасения.

Когда люди увидят, что их интересы выровнены с интересами других групп, или, когда они поверят, что обмануть соглашение невозможно, они перестанут быть чрезмерно бдительными к признакам обмана, и сами они перестанут пытаться обмануть. Выровнять интересы различных групп часто довольно трудно, в особенности, если у них есть долгая история реальных или символических конфликтов, но существуют многочисленные социальные силы, которые со временем могут достичь этой цели (например, усиление демократии, лучшая осведомленность и понимание других культур через увеличение контактов). В самом деле, возрастающая интеграция международного сообщества через путешествия, торговлю и туризм (так же, как и электронная интеграция через интернет) обладает потенциалом создавать во многих людях принадлежность к сообществу людей, а не членов определенных племен, народов или религий. Хотя такого выравнивания интересов и пересмотра границ групп не так просто достичь, научные и технические достижения в области обнаружения нарушителей, вместе с соглашениями, основанными на реалистическом понимании нашей эволюционной психологии, могут, тем не менее, помочь создать обстоятельства, которые сделают возможным построение доверия через верификацию.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я благодарю Дэвида Басса, Робби Уилсона, Брендана Зитча и двух анонимных рецензентов за полезные замечания к первоначальному проекту статьи.

ФИНАНСИРОВАНИЕ

Подготовке статьи способствовал грант Исследовательского совета Австралии DP160100942.

ПРИМЕЧАНИЯ И ССЫЛКИ

1. John Mueller, *The Remnants of War* (New York: Cornell University Press, 2007); Steven Pinker, *The Better Angels of our Nature: The Decline of Violence in History and its Causes* (London: Penguin UK, 2011); Joshua S. Goldstein, *Winning the War on War: The Decline of Armed Conflict Worldwide* (New York: Penguin, 2011).
2. Yves Coppens, "East Side Story: The Origin of Humankind," *Scientific American* 270 (1994): 88-95; Adriaan Kortlandt, *New Perspectives on Ape and Human Evolution* (Amsterdam: University of Amsterdam Press, 1972).
3. Гоминины – это виды наших различных предков (и их боковые ветви), которые окончательно эволюционировали в *Homo sapiens* после разделения нашей линии, и линии, которая привела к шимпанзе.
4. Barbara Isaac, "Throwing and Human Evolution," *African Archaeological Review* 5 (1987): 3-17; John Russell Napier, *Hands* (Princeton University Press, 1993); Richard W. Young, "Evolution of the Human Hand: The Role of Throwing and Clubbing," *Journal of Anatomy* 202 (2003): 165-174; Paul M. Bingham, "Human Evolution and Human History: A Complete Theory," *Evolutionary Anthropology* 9 (2000): 248-257; Neil T. Roach, Madhusudhan Venkadesan, Michael J. Rainbow, and Daniel E. Lieberman, "Elastic Energy Storage in the Shoulder and the Evolution of High-Speed Throwing in *Homo*," *Nature* 498 (2013): 483-486.
5. Kristina R. Olson and Elizabeth S. Spelke, "Foundations of Cooperation in Young Children," *Cognition* 108 (2008): 222-231; Alicia P. Melis, Patricia Grocke, Josefine Kalbitz, and Michael Tomasello, "One for You, One for Me: Humans' Unique Turn-Taking Skills," *Psychological science* 27 (2016): 987-996.
6. Michael Tomasello, Brian Hare, Hagen Lehmann, and Josep Call, "Reliance on Head versus Eyes in the Gaze Following of Great Apes and Human Infants: The Cooperative Eye Hypothesis," *Journal of Human Evo-*

- lution 52 (2007): 314-320.
7. Richard W. Wrangham, and Luke Glowacki, "Intergroup Aggression in Chimpanzees and War in Nomadic Hunter-Gatherers," *Human Nature* 23 (2012): 5-29.
 8. Michael L. Wilson and Richard W. Wrangham. "Intergroup Relations in Chimpanzees," *Annual Review of Anthropology* (2003): 363-392.
 9. Richard D. Alexander, *Darwinism and Human Affairs* (Seattle: University of Washington Press, 1979); Richard D. Alexander, *The Biology of Moral Systems* (Virginia: Transaction Publishers, 1987).
 10. Lawrence H. Keeley, *War before Civilization*. (Oxford: Oxford University Press, 1996).
 11. Sarah Mathew and Robert Boyd, "Punishment Sustains Large-Scale Cooperation in Prestate Warfare," *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (2011): 1137511380.
 12. John Tooby and Leda Cosmides, "The evolution of war and its cognitive foundations," *Institute for Evolutionary Studies Technical Report* 88 (1988): 1-15.
 13. Napoleon A. Chagnon, "Life Histories, Blood Revenge, and Warfare in a Tribal Population," *Science* 239 (1988): 985-992; Luke Glowacki and Richard W. Wrangham. "Warfare and Reproductive Success in a Tribal Population," *Proceedings of the National Academy of Science* 112 (2014): 348-353.
 14. Mark Schaller and Steven L. Neuberg, "Danger, Disease, and the Nature of Prejudice(s)," *Advances in Experimental Social Psychology* 46 (2012): 1.
 15. Corey L. Fincher and Randy Thornhill, "A Parasite-Driven Wedge: Infectious Diseases May Explain Language and Other Biodiversity," *Oikos* 117 (2008): 1289-1297.
 16. Corey L. Fincher and Randy Thornhill, "Assortative Sociality, Limited Dispersal, Infectious Disease and the Genesis of the Global Pattern of Religion Diversity," *Proceedings of the Royal Society of London B: Biological Sciences* 275 (2008): 2587-2594.
 17. Randy Thornhill, Corey L. Fincher, Damian R. Murray, and Mark Schaller, "Zoonotic and Non-Zoonotic Diseases in Relation to Human Personality and Societal Values: Support for the Parasite-Stress Model," *Evolutionary Psychology* 8 (2010): 151-169
 18. Jon K. Maner and Nicole L. Mead, "The Essential Tension between Leadership and Power: When Leaders Sacrifice Group Goals for the Sake of Self-Interest," *Journal of Personality and Social Psychology* 99 (2010): 482-497; Nicole L. Mead and Jon K. Maner, "When Me versus You Becomes Us versus Them: How Intergroup Competition Shapes Ingroup Psychology," *Social and Personality Psychology Compass* 6 (2012): 566-574.
 19. William von Hippel, Richard Ronay, and William W. Maddux, "Of Baboons and Elephants: Inequality and the Evolution of Immoral Leadership." In J.P. Forgas, L. Jussim, and P. van Lange (Eds.), *Social Psychology and Morality* (New York: Psychology Press, 2016). Более обширное обсуждение этих вопросов приведено в: Jon K. Maner and Nicole L. Mead, op cit; Charleen R. Case and Jon K. Maner, "Divide and Conquer: When and Why Leaders Undermine The Cohesive Fabric Of Their Group," *Journal of Personality and Social Psychology* 107 (2014): 1033-1050; Mark van Vugt and Richard Ronay, "The Evolutionary Psychology of Leadership Theory, Review, and Roadmap." *Organizational Psychology Review* 4 (2014): 74-95; Mark van Vugt and Brian R. Spisak, "Sex Differences in the Emergence of Leadership during Competitions Within and Between Groups," *Psychological Science* 19 (2008): 854-858.
 20. Napoleon A. Chagnon, *Noble Savages: My Life Among Two Dangerous Tribes—the Yanomamo and the Anthropologists*. (New York: Simon and Schuster, 2013); Coren L. Apicella, Frank W. Marlowe, James H. Fowler, and Nicholas A. Christakis, "Social Networks and Cooperation in Hunter-Gatherers," *Nature* 481 (2012): 497-501; Raymond Case Kelly, *The Nuer Conquest: The Structure and Development of an Expansionist System*. (Michigan: University of Michigan Press, 1985).
 21. Marilyn B. Brewer, "In-group Bias in the Minimal Intergroup Situation: A Cognitive- Motivational Analysis," *Psychological Bulletin* 86 (1979): 307-324; Marilyn B. Brewer, "The Psychology of Prejudice: Ingroup Love or Outgroup Hate?" *Journal of Social Issues* 55 (1999): 429-444; Blake M. Riek, Eric W. Mania, and Samuel L. Gaertner, "Intergroup Threat and Outgroup Attitudes: A Meta-Analytic Review," *Personality and Social Psychology Review* 10 (2006): 336-353. Заметим, однако, что отношения между группами часто характеризуются скорее как ненависть к внешним группам, чем любовь внутри группы, и поэтому позитивность к внутренней группе и двойственное отношение к внешней группе не определяют межгрупповые отношения для всех групп или ситуаций; смотрите, например Karen Gonsalkorale and William von Hippel, "Intergroup Relations in the 21st Century: Ingroup Positivity and Outgroup Negativity among Members of an Internet Hate Group." In Roderick Kramer, Geoffrey Leonardelli, and Robert Livingston (Eds.), *Social Cognition, Social Identity, and Intergroup Relations: Festschrift in Honor of Marilyn Brewer* (Massachusetts: Taylor &

- Francis, 2012).
22. Sarah F. Brosnan and Frans B.M. De Waal, "Monkeys Reject Unequal Pay," *Nature* 425 (2003): 297-299.
 23. Более примечательно, что последующие эксперименты часто не подтверждали результатов Броснана и Де Ваала, хотя многочисленные исследования указывали, что обезьяны чувствительны к неравенству; смотрите Juliane Brauer and Daniel Hanus, "Fairness in Non-Human Primates?" *Social Justice Research* 25 (2012): 256-276; Kristin L. Leimgruber, Alexandra G. Rosati, and Laurie R. Santos, "Capuchin Monkeys Punish Those Who Have More," *Evolution and Human Behavior* 37 (2016): 236-244. Эти смешанные результаты поддерживают возможность того, что могут существовать индивидуальные или видовые различия в тенденции к чувствительности к относительной справедливости или недружелюбного отклика на относительную несправедливость.
 24. Richard H. Thaler, "Anomalies: The Ultimatum Game." *The Journal of Economic Perspectives* 2 (1988): 195-206.
 25. Дети болезненно относятся к таким фактам, и многочисленные исследования также поддерживают важность относительной справедливости для детей. Смотрите, например, Alex Shaw and Kristina R. Olson, "Children Discard a Resource to Avoid Inequity," *Journal of Experimental Psychology: General* 141 (2012):382-395. Отметим, однако, что у людей значение самой справедливости меняется от культуры к культуре (т.е., в некоторых культурах поддерживается общество равных возможностей, в некоторых поддерживается равенство, а в некоторых – власть старейших; Marie Schafer, Daniel B. M. Haun, and Michael Tomasello, "Fair is not Fair Everywhere," *Psychological science* 26 (2015): 1252-1260.). Более того, что, возможно объясняет эти культурные различия, свидетельства также предполагают, что широкое разнообразие форм распределения ресурсов со временем будет рассматриваться как честное, если они достигнут равновесия; Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch, and Richard Thaler, "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market," *The American Economic Review* (1986): 728-741; Ken Binmore, Peter Morgan, Avner Shaked, and John Sutton, "Do People Exploit Their Bargaining Power? An Experimental Study," *Games and Economic Behavior* 3 (1991): 295-322; Ken Binmore, Joe Swierzbinski, Steven Hsu, and Chris Proulx, "Focal Points and Bargaining," *International Journal of Game Theory* 22 (1993): 381-409.
 26. Leon Festinger, "A Theory of Social Comparison Processes," *Human Relations* 7 (1954): 117-140.
 27. Sarah E. Hill and David M. Buss, "Envy and Positional Bias in the Evolutionary Psychology of Management," *Managerial and Decision Economics* 27 (2006): 131-143.
 28. Carol Nickerson, Norbert Schwarz, Ed Diener, and Daniel Kahneman, "Zeroing in on the Dark Side of the American Dream: A Closer Look at the Negative Consequences of the Goal for Financial Success," *Psychological Science* 14 (2003): 531-536.
 29. Sarah E. Hill op. cit.; Sarah E. Hill and David M. Buss, "Evolution and Subjective WellBeing," *The Science of Subjective Well-Being* (2008): 62-79.
 30. Lawrence H. Keeley, "Hunter-Gatherer Economic Complexity and 'Population Pressure': A Cross-Cultural Analysis," *Journal of Anthropological Archaeology* 7 (1988): 373-411.
 31. В самом деле даже охотники и собиратели часто вступают в конфликт из-за предпочитаемых местоположений. Смотрите Lawrence H. Keeley, *War before Civilization* (Oxford, Oxford University Press, 1997).
 32. Leda Cosmides, H. Clark Barrett, and John Tooby, "Adaptive Specializations, Social Exchange, and the Evolution of Human Intelligence," *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107(2010):9007-9014.
 33. Там же.
 34. Ozgur Gurerk, Bernd Irlenbusch, and Bettina Rockenbach, "The Competitive Advantage of Sanctioning Institutions," *Science* 312(2006):108-111.
 35. В качестве примечательного примера заметим, что Китай ратифицировал Конвенцию ООН по морскому праву, но отказался принять судебное решение международного трибунала в Гааге 2016 года по этому праву, в котором отрицалась законность его требований в Южно-Китайском море. Министерство иностранных дел Китая выпустило заявление, утверждающее, что решение "не имеет обязательной силы". Смотрите <http://www.nytimes.com/2016/07/13/world/asia/south-china-sea-hague-ruling-philippines.html?ref=world>. В этом отношении Китай не одинок, поскольку аналогичное поведение демонстрировали Соединенные Штаты и многие другие страны.
 36. Например, смотрите Liviu Horovitz. "Beyond Pessimism: Why the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons Will not Collapse," *Journal of Strategic Studies* 38 (20 15): 126-158.
 37. Hui Zhang and Frank N. von Hippel, "Using Commercial Imaging Satellites to Detect the Operation of Plutonium-Production Reactors and Gaseous-Diffusion Plants," *Science & Global Security* 8 (2000): 261-313.

38. Robert M. Axelrod, *The Evolution of Cooperation* (New York: Basic books, 1984).
39. Richard Wrangham, "Is Military Incompetence Adaptive?" *Evolution and Human Behavior* 20 (1999): 3-17; Robert Trivers, *The Folly of Fools: The Logic of Deceit and Self-Deception in Human Life* (New York: Basic-Books, 2011); Dominic D. P. Johnson, *Overconfidence and War* (Massachusetts: Harvard University Press, 2009).
40. Thomas C. Schelling, *Arms and Influence* (Connecticut: Yale University Press, 2008).
41. Нечестная сигнализация исчезнет, если не будет смысла в проверке действительных способностей в отношении к оппоненту, поскольку любое сомнение в проверке относительных способностей заставит сомневающегося проверить свои относительные способности, вступив в схватку.
42. Robbie S. Wilson, Michael J. Angilletta Jr, Rob S. James, Carlos Navas, and Frank Seebacher, "Dishonest Signals of Strength in Male Slender Crayfish (*Cherax dispar*) during Agonistic Encounters," *The American Naturalist* 170 (2007): 284-291.
43. Claudia Rutte, Michael Taborsky, and Martin WG Brinkhof, "What Sets the Odds of Winning and Losing?" *Trends in Ecology & Evolution* 21 (2006): 16-21.
44. Robert Trivers, Foreword. In: Richard Dawkins, *The Selfish Gene* (Oxford: Oxford University Press, 1976/2006), 19-20.
45. William von Hippel and Robert Trivers, "The Evolution and Psychology of Self-Deception," *Behavioral and Brain Sciences* 34 (20 1 1): 1 - 16.
46. Там же.
47. Daniel Kahneman and Jonathan Renshon. "Why Hawks Win." *Foreign policy* (2007): 34-38.
48. Roy F. Baumeister, *Evil: Inside Human Cruelty and Violence* (New York: WH Freeman, 1997).
49. Обсуждается в Iver B. Neumann, "International Relations as a Social Science," *Millennium-Journal of International Studies* 43 (2014): 330-350.
50. Richard Ned Lebow, "You Can't Keep a Bad Idea Down: Evolutionary Biology and International Relations." *International Politics Reviews* 1 (2013): 2-10.
51. Смотрите Steven Pinker, *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*. (New York: Penguin, 2003); Jaime C. Confer, Judith A. Easton, Diana S. Fleischman, Cari D. Goetz, David M.G. Lewis, Carin Perilloux, and David M. Buss. "Evolutionary Psychology: Controversies, Questions, Prospects, and Limitations." *American Psychologist* 65 (2010): 110-126; William von Hippel and David M. Buss, "Do Ideologically Driven Scientific Agendas Impede the Understanding and Acceptance of Evolutionary Principles in Social Psychology?" In Lee Jussim and Jarret Crawford (Eds). *The Politics of Social Psychology*. (Switzerland: Frontiers in Psychology; в печати).
52. Например, на странице 7 он утверждает, что разнообразие систем человеческой морали ставит под сомнение возможные биологические причины морали.
53. Например, на странице 9 он пишет, "Эволюционные основы приводят к теориям расчетливости. И, может быть более важно то, что они коренятся во мнении, что природа превосходит воспитание."
54. Michael Lynch and Bruce Walsh. *Genetics and Analysis of Quantitative Traits*. (Massachusetts: Sinauer, 1998).
55. Richard Ned Lebow, "You Can't Keep a Bad Idea Down: Evolutionary Biology and International Relations," 2.
56. В этом отношении важно отметить, что эволюционные психологи и эволюционные антропологи, так же, вероятно, как и другие представители социальных наук, находятся на левой стороне политического спектра; Joshua M. Tybur, Geoffrey F. Miller, and Steven W. Gangestad, "Testing the Controversy: An Empirical Examination of Adaptationists' Attitudes Toward Politics and Science." *Human Nature* 18 (2007): 313-328; Henry F. Lyle III and Eric A. Smith, "How Conservative Are Evolutionary Anthropologists?" *Human Nature* 23 (2012): 306-322; William von Hippel and David M. Buss op. cit. (ссылка 51)