

Marcin GORAZDA

CZY ISTNIEJE GŁUPOTA W „WIELKIM ŚWIECIE”?

W odróżnieniu od racjonalności klasycznej, która co do zasady jest dwuwartościowa (coś albo jest, albo nie jest racjonalne), racjonalność ekologiczna jest stopniowalna. Wprowadzenie tej koncepcji powoduje, że pojęcie „racjonalność” traci swój wymiar normatywny. Większość zachowań, które z punktu widzenia racjonalności klasycznej mogliśmy uważać za głupie, w świetle racjonalności ekologicznej nabiera innej interpretacji.

GŁUPOTA JAKO OGRANICZONA RACJONALNOŚĆ

Przedmiotem niniejszego tekstu jest próba odpowiedzi na pytanie, czy tak zwaną głupotę, pojęcie właściwe dla języka potocznego, możemy interpretować z perspektywy kognitywnej i ewolucyjnej w kategoriach nieracjonalności lub ograniczonej racjonalności. Już na wstępie interpretacja taka okazuje się problematyczna – i to nawet nie ze względu na istnienie różnych koncepcji racjonalności (o czym dalej) ani też z powodu złożonych, trudnych do zinterpretowania wzorców zachowań, które wykształciły się w naszym gatunku w toku ewolucji biologicznej i kulturowej, ale z przyczyn semantycznych. Samo określenie danego zachowania jako głupiego ma silnie pejoratywny koloryt. Dokonujemy zatem pewnego wartościowania, które z założenia wymaga uprzywilejowanej postawy epistemologicznej, uprawniającej nas do takiego wartościowania oraz do uznania za prawomocny określonego, normatywnego wzorca, pozwalającego nam sklasyfikować dane zachowanie jako głupie lub nie-głupie. Analizując różne teksty mówiące o głupocie, zwykle odnajdziemy w nich oba te elementy: mniej lub bardziej wyraźną perspektywę uprzywilejowanego, zewnętrznego obserwatora oraz przekonanie o tym, że dany wzorzec zachowania, którym posługujemy się przy dokonywaniu oceny, jest słuszny, prawdziwy czy też prawomocny. Tak jest na przykład w zbiorze esejów *Szkice z filozofii głupoty*¹, gdzie Jerzy Stelmach wymienia zachowania klasyfikowane przez niego jako głupota; zalicza do nich: lekceważenie zasad komunikacji językowej (bełkot), dystansowanie się od wiedzy opartej na faktach (głupotę fundamentalną), niezdolność rozumienia i interpretacji przypadków trudnych, łatwość ulegania negatywnym emocjom (głupotę emocjonalną), fundamenta-

¹ Zob. B. Brożek, M. Heller, J. Stelmach, *Szkice z filozofii głupoty*, Copernicus Center Press, Kraków 2021.

lizm etyczny i skłonność do nadmiernego ryzyka (głupotę „tulipanową”)². Ze stwierdzeniami Stelmacha trudno się nie zgodzić. Nasza zgoda wypływa jednak głównie stąd, że autor odwołuje się do powszechnie przyjmowanych normatywów, a podzielenie poglądów uprzywilejowanego obserwatora może być dla czytelnika źródłem osobistej satysfakcji. Nawet Bartosz Brożek, który w tej samej publikacji – przyjmując właśnie perspektywę ewolucyjną i kognitywną – broni głupoty, nie może oprzeć się pokusie wypowiedziania pejoratywnych ocen dotyczących myślenia stadnego i różnych rodzajów „bełkotu” (posługuje się on przy tym przykładami tekstów postmodernistycznych)³. Perspektywa kognitywna i ewolucyjna jest w zasadzie zaprzeczeniem obu wymienionych założeń: ani bowiem nie możemy się postawić w pozycji uprzywilejowanego poznawczo obserwatora, ani tym bardziej w uznaniu jakichkolwiek normatywów za prawomocne nie pomagają nam psychologia poznawcza i teoria ewolucji⁴. Co gorsza, w wielu przypadkach ułatwiają one podważanie czy też relatywizowanie dotychczasowych, wydawać by się mogło, niepodważalnych wzorców „mądrości”.

Przyjrzyjmy się przykładom podanym przez Stelmacha. Ocena „bełkotu”, czyli wypowiedzi lekceważących zasady komunikacji, jako głupoty wymaga uznania, że funkcja owych zasad komunikacji jest głównie informacyjna. Jeśli jednak potraktujemy język jak uwodzący trel samca ruszającego na matrymonialne łowy⁵, to zasady komunikacji stają się nieistotne. Istotne natomiast jest to, czy spotkał się on z oczekiwanym zainteresowaniem docelowej grupy samicy. Głupota fundamentalna wymaga uprzedniego uznania, że istnieje prawomocna metoda ustalania faktów oraz że ich ustalenie jest z jakichś powodów wartościowe. Tymczasem kognitywiści zwracają uwagę, że nasze poznanie nie jest podporządkowane prawdziwości, lecz ewolucyjnej adaptacji. Tak zwane poznanie prawdziwościowe skazane byłoby w toku ewolucji na „wymarcie”⁶.

² Por. J. S t e l m a c h, *Systematyka głupoty*, w: Brożek, Heller, Stelmach, dz. cyt., s. 11-58.

³ Por. B. B r o ż e k, *W obronie głupoty*, w: Brożek, Heller, Stelmach, dz. cyt., s. 89-138.

⁴ Nawiązuję tu do tak zwanego błędu naturalistycznego wskazanego przez George’a E. Moore’a (por. G.E. M o o r e, *Zasady etyki*, tłum. C. Znamierowski, DeAgostini Altaya, Warszawa 2003, s. 10-24), a nieco wcześniej przez Davida Hume’a (por. D. H u m e, *Traktat o naturze ludzkiej*, Fundacja Aletheia, Warszawa 2005, s. 546n.). Zdaniem obu filozofów z wiedzy o faktach nie możemy wnioskować o powinnościach. Piszę o tym szerzej, przedstawiając zarówno sam problem, jak i próby jego przezwyciężenia znane z literatury przedmiotu, w *Granicach naturalizacji prawa* (por. M. G o r a ż d a, *Granice naturalizacji prawa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017, s. 13n.).

⁵ Przykład ten jest oczywiście dużym uproszczeniem, badacze – między innymi Robin Dunbar – zwracają jednak uwagę na „uwodzącą” funkcję języka oraz na funkcję wzmacniania przez język więzi społecznych (zob. R. D u n b a r, *Pchły, plotki a ewolucja języka*, tłum. T. Pańkowski, Copernicus Center Press, Kraków 2017).

⁶ Tezę tę głosi między innymi Donald Hoffman; filozof ten dowodzi twierdzenia „fitness beats truth” i przedstawia jego implikacje (zob. D. H o f f m a n, *The Case Against Reality: Why Evolution Hid the Truth from Our Eyes*, W.W. Norton & Company, New York 2019).

Niezdolność rozumienia i interpretacji przypadków trudnych zakłada postulat ich każdorazowego analizowania w świetle całokształtu dostępnej wiedzy i znanych metod analizy. To jednak prowadzi nieuchronnie do ponoszenia bardzo wysokich „kosztów ubocznych” podejmowania decyzji. Stąd często optymalnym rozwiązaniem jest stosowanie prostych heurystyk⁷. Na przykład uleganie negatywnym emocjom oraz skłonność do nadmiernego ryzyka są często pochodną podwyższonego poziomu testosteronu u mężczyzn nieposiadających stałej partnerki, poziom testosteronu zaś ma określoną funkcję adaptacyjną⁸; fundamentalizm etyczny może zaś służyć wzmacnianiu więzi wewnątrzgrupowych w społecznościach opartych na wspólnych przekonaniach etycznych i daje im przewagę konkurencyjną w tak zwanym doborze zbiorowym⁹. Z którejkolwiek strony spojrzelibyśmy na przywoływane przykłady głupoty, znajdziemy jakieś kognitywne lub ewolucyjne uzasadnienie tego rodzaju zachowań, które pozwoli nam podać w wątpliwość ich domniemanie „głuptactwo”. Może zatem rację ma Brożek, stając w obronie głupoty?

Spróbujemy jednak nieco zwęzić analizowany problem i wskazać hipotetyczny obszar, w którym nasze normatywne oceny danego zachowania jako „głupiego” pozostawałyby sensowne nawet w perspektywie kognitywnej i ewolucyjnej. Jakkolwiek bowiem przekroczenie dychotomii świata faktów i świata powinności wydaje się niemożliwe, to jednak nie ulega wątpliwości, że przed każdym człowiekiem z osobna, jak też przed określonymi społecznościami i całą ludzkością nieustannie piętrzą się problemy do rozwiązania, decyzje do podjęcia¹⁰. Wiedza o mechanizmach naszego poznawania rzeczywistości i determinantach podejmowanych decyzji nie doprowadzi nas do stuprocentowo skutecznego i niezawodnego algorytmu postępowania, który pozwoliłby na ocenianie danych zachowań jako głupich lub mądrych. Wydaje się jednak, że wiedza ta może w istotny sposób przyczyniać się do rozwiązywania naszych problemów, tworząc pomocne wzorce decyzyjne i zakreślając granice ich za-

⁷ Zob. G. G i e g e r e n z e r, H. B r i g h t o n, *Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences*, „Topics in Cognitive Science” 1(2009) nr 1, s. 107-143; H. A. S i m o n, *A Behavioral Model of Rational Choice*, „The Quarterly Journal of Economics” 69(1955) nr 1, s. 99-118.

⁸ O roli testosteronu oraz o wahaniami jego poziomu w zależności od wieku i ewentualnego związku z partnerką pisze między innymi Joseph Henrich (Zob. J. H e n r i c h, *The Weirdest People in the World: How the West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous*, Farrar, Straus and Giroux, New York 2020, s. 268n.).

⁹ Zob. J. H e n r i c h, R. B o y d, *The Evolution of Conformist Transmission and the Emergence of Between Group Differences*, „Evolution and Human Behavior” 19(1998) nr 4, s. 215-242; P. R i c h e r s o n i n., *Cultural Group Selection Plays an Essential Role in Explaining Human Cooperation: A Sketch of the Evidence*, „Behavioral and Brain Sciences” 39(2016), s. 1-68.

¹⁰ W ten sposób do kwestii poznania podchodził między innymi Karl R. Popper (por. (K. R. P o p p e r, *Alles Leben ist Problemlösen: Über Erkenntnis, Geschichte und Politik*, Piper, München–Berlin–Zürich 2015, s. 255n.).

stosowania. Inaczej mówiąc, pomaga nam ona tworzyć i oceniać określone koncepcje racjonalności zarówno w kontekście ich dostosowania do naszych biologicznych ograniczeń (uprzedzeń poznawczych), jak też w kontekście naszego funkcjonowania w środowisku inherentnie niepewnym; pomaga opisywać światy, w których dana teoria racjonalności wciąż może się sprawdzać; światy, gdzie mówienie o głupocie jako nieracjonalności ma sens, który poza nimi traci. Wiedza na temat tych ograniczeń prowadzi nas do szczególnego ujęcia mądrości, którą Brożek trafnie określił jako koncepcję „uświadomionej głupoty”¹¹.

W pierwszej części niniejszego tekstu przedstawione zostaną zatem najbardziej popularne teorie racjonalności oraz zakresy ich stosowania (z uwzględnieniem ograniczeń kognitywnych i środowiskowych), a w części drugiej – działanie racjonalności w tak zwanych małych i wielkich światach.

NORMATYWNE TEORIE RACJONALNOŚCI I ICH OGRANICZENIA

W teorii ekonomii, czyli nauce, u podstaw której leżą indywidualne decyzje jednostek działających na rynku¹², zakłada się, że decyzje te są racjonalne w co najmniej trzech podstawowych znaczeniach, określonych w ramach teorii użyteczności porządkowej, teorii oczekiwanej użyteczności oraz teorii gier. Nie miejsce tu na przedstawianie każdej z tych teorii z osobna i w szczegółach¹³. Dla potrzeb omówienia dalszych przykładów warto jednak przypomnieć podstawowe założenia. Podstawową kategorią naszej racjonalności jest użyteczność. Chociaż filozofom i humanistom pojęcie to kojarzy się jak najgorzej, to pamiętać należy, że użyteczność definiowana jest w odniesieniu do jednostki, do najczęściej ujawnianych przez nią zachowań. Jeśli zatem rezygnuje ona na przykład z hucznej zabawy sylwestrowej na rzecz cichej modlitwy wraz ze współwyznawcami jakiejś religii, znaczy to, że taki sposób spędzania czasu

¹¹ Brożek, dz. cyt., s. 138.

¹² Tak jest przynajmniej w ekonomii klasycznej i neoklasycznej. Istnieją jednak nurty ekonomii, które albo wcale nie bazują na jakichkolwiek założeniach co do zachowań jednostek, uznając li tylko prawidłowości na poziomie makro (keynesizm), albo też zakładają, że działania tychże jednostek są z gruntu nieracjonalne i nakazują w modelach uwzględniać owe nieracjonalności systemowe (ekonomia behawioralna) lub uwarunkowane kontekstowo (ekonomia instytucjonalna i ewolucyjna).

¹³ Szerzej na temat teorii racjonalności zob. m.in. D.M. Hausman, M.S. McPherson, D. Satz, *Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna*, tłum. M. Gorazda i in., Copernicus Center Press, Kraków 2017; R. Kowalski, T. Kwarciański, *Racjonalność, użyteczność, dobrobyt*, w: *Metaekonomia: Zagadnienia z filozofii ekonomii*, red. M. Gorazda, Ł. Hardt, T. Kwarciański, Copernicus Center Press, Kraków 2016, s. 387-405; M. Gorazda, T. Kwarciański, *Miedzy dobrobytem a szczęściem. Eseje z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków 2020.

w danych okolicznościach przedstawia dla niej wyższą użyteczność¹⁴. Teoria użyteczności porządkowej zakłada, że wybory jednostki są racjonalne, jeśli jej preferencje spełniać będą dwa warunki: Po pierwsze jednostka zawsze będzie w stanie dokonać wyboru między różnymi alternatywami, to znaczy może stwierdzić co najmniej, że określone alternatywy są równowartościowe (spełniają warunek kompletności). Po drugie, uporządkowanie preferencji będzie przechodnie: jeśli wolę cichą modlitwę ze współwyznawcami od domówki oraz wolę domówkę od hucznej zabawy sylwestrowej, to powinienem także przedkładać cichą modlitwę nad huczną zabawę. Teoria ta nie wymaga ode mnie jednak dookreślenia, o ile bardziej wolę domówkę od hucznej zabawy, i dlatego nadaje się wyłącznie do analizy decyzji podejmowanych w tak zwanych warunkach pewności. Mój wybór dookreśla moje przyszłe działanie. Jeśli wybiorę domówkę, to z pewnością będę uczestniczył w domówce. Moja decyzja jest zatem nieracjonalna (głupia), jeśli któryś z tych warunków zostanie naruszony. Załóżmy, że moje preferencje są nieprzechodnie. Najpierw otrzymuję propozycje uczestnictwa w hucznej zabawie i spokojnej domówce. Zgodnie z moimi preferencjami wybieram domówkę. Później okazuje się, że w nocy organizowana jest cicha modlitwa w parafii. Znow zgodnie z moimi preferencjami odrzucam domówkę. Wtedy ponownie dzwoni do mnie kolega i nalega na mój udział w hucznej imprezie, na co się zgadzam. Moja decyzja jest wyraźnie niekonsekwentna, a tym samym nieracjonalna. Czy moglibyśmy ją jednak nazwać głupią? Zewnętrzny, uprzywilejowany epistemologicznie obserwator doszedłby raczej do wniosku, że mój kolega ma duży dar przekonywania i być może sprawił, że ujrzałem pozornie tę samą alternatywę w innym kontekście. Jednakże w przypadku wyborów dotyczących sfery ekonomicznej podobna nieracjonalność prowadzi najczęściej do zachowań, które łatwo nam określić jako głupie, ich konsekwencje stanowi bowiem „drenaż” pieniędzy¹⁵. Załóżmy, że problemem, który mam rozwiązać, jest moja hipotetyczna inwestycja w jeden z trzech produktów: obligacje Skarbu Państwa, akcje CD Projekt albo złoto inwestycyjne, a moje preferencje są nieprzechodnie, czyli wolę obligacje od akcji, wolę akcje od złota, ale wolę złoto od obligacji. Załóżmy dalej (co jest zasadniczo zgodne z sytuacją rynkową), że wszystkie te produkty są płynne (w każdej chwili można je kupić i sprzedać), mają swoją wycenę rynkową, która za pośrednictwem środków płatniczych pozwala na ich zamianę po określonej cenie, a także, że każdej zamianie towarzyszy ko-

¹⁴ Powyższe rozumowanie oparte jest na koncepcji tak zwanych ujawnionych preferencji, która zakłada, że jeśli jednostki dokonują jakiś wyborów, to znaczy, że chciały ich dokonać. W istocie jednak nie musi tak być. Możemy bowiem – i często tak czynimy – dokonywać wyborów, które nie do końca odpowiadają naszym preferencjom. Por. H a u s m a n, M c P h e r s o n, S a t z, dz. cyt., s. 123n.; K o w a l s k i, K w a r c i Ń s k i, dz. cyt., s. 391.

¹⁵ Por. H a u s m a n, M c P h e r s o n, S a t z, dz. cyt., s. 122n.

nieczność zapłaty prowizji na rzecz maklera, przez którego transakcja jest dokonywana. Sprytny makler wie, że moje preferencje są nieprzechodnie. Proponuje mi zatem najpierw inwestycje w akcje, potem zamianę na obligacje (wolę je od akcji) potem na złoto (które wszak wolę od obligacji), potem znowu na akcje (które wolę od złota) i tak dalej, za każdym razem pobierając prowizję od transakcji. Rychło okaże się, że moja inwestycja jest inwestycją w prowizję maklerską, czyli że – wskutek mojej nieracjonalności – mój portfel inwestycyjny został wydrenowany. Nasze zachowanie możemy w takiej sytuacji nazwać głupotą.

Problem komplikuje się jednak, gdy dotyczy wyborów obejmujących zdarzenia obarczone ryzykiem. Wybrałbym cichą modlitwę, ale nie jestem pewien, czy w noc sylwestrową moja świątynia będzie otwarta. Jeśli zaś wybiorę domówkę u kolegi, to raczej się ona odbędzie (choć też nie mam całkowitej pewności, bo jeśli nikt poza mną nie przyjdzie, to będziemy we dwójkę oglądać telewizję). Do takich wyborów zastosowanie ma teoria użyteczności oczekiwanej, która – jeśli mam podjąć racjonalną decyzję – wymaga ode mnie oszacowania prawdopodobieństwa wystąpienia danego zdarzenia oraz przypisania moim preferencjom jakichś wartości tak, aby można je było porównać¹⁶. Już samo szacowanie prawdopodobieństwa określonych zdarzeń przysparza nam nie lada problemów. Daniel Kahneman, prekursor badań nad nieracjonalnością, podaje w *Pułapkach myślenia*¹⁷ przykład eksperymentu: Jego uczestnikom przedstawiono krótką charakterystykę Lindy, która na studiach wykazała się wybitną inteligencją i zaangażowaniem politycznym. Na podstawie tej charakterystyki uczestnicy mieli oszacować, które ze zdań opisujących Lindę jest bardziej prawdopodobne: „Linda jest kasjerką bankową” i „Linda jest kasjerką bankową i aktywną działaczką feministyczną”. Ze względu na uprzednią charakterystykę wielu uczestników błędnie wskazywało na zdanie drugie jako

¹⁶ Aksjomatyka teorii oczekiwanej użyteczności jest bardziej złożona i jej omawianie wykracza poza ramy tego tekstu. Teoria ta została sformułowana po raz pierwszy przez von Johna von Neumanna i Oskara Morgensterna (zob. J. v o n N e u m a n n, O. M o r g e n s t e r n, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton 1941).

¹⁷ Por. D. K a h n e m a n, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, tłum. P. Szymczak, Media Rodzina, Poznań 2012, s. 211-216. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że *Pułapki myślenia* są prezentacją sformułowanej przez Kahnemana teorii kognitywnej, która nieco od innej strony tłumaczy obserwowalne przypadki irracjonalności w naszych zachowaniach, tudzież błędy poznawcze. Kahneman koncentruje się na funkcjonowaniu naszego umysłu, w którym wyróżnia dwa systemy: szybki, odpowiedzialny za intuicyjne decyzje czy heurystyki, które oparte są na uprzednio wypracowanych wzorcach i nie wymagają wysiłku, oraz wolny, oparty na działaniu kory przedczołowej, odpowiedzialny za myślenie analityczne, ale też bardzo obciążający energetycznie. Oba te systemy okazują się użyteczne w różnych okolicznościach i są niewątpliwie funkcjonalnie dostosowane do środowiska, w którym nasz aparat poznawczy wyewoluował. W niniejszym artykule neurokognitywistyczne wyjaśnienie naszej irracjonalności zostało jednak pominięte, a na funkcjonalnym dostosowaniu do środowiska i kwestii racjonalności ekologicznej skupimy się w dalszej części tekstu.

bardziej prawdopodobne. Z podstaw rachunku prawdopodobieństwa wynika, że zdarzenie p nie może być mniej prawdopodobne od koniunkcji zdarzeń p i q . Czy możemy jednak powiedzieć, że uczestnicy eksperymentu są nieracjonalni, a zatem głupi? Zapewne wielu z nas odczuwałoby opór przed taką jednoznaczną oceną. Herbert Gintis podaje dwa uzasadnienia takiego błędnego oszacowania¹⁸ – i oba brzmią rozsądnie: Po pierwsze, reguły normalnej komunikacji zakładają, że informacje przekazywane nam przez rozmówcę są w jakiś sposób powiązane z podstawowym komunikatem lub problemem, który stawia rozmówca. Zakładamy zatem, że w podanym przykładzie studencka aktywność polityczna Lindy powinna być uwzględniona w rozwiązywaniu danego problemu i szacowaniu prawdopodobieństwa wystąpienia określonego stanu rzeczy, w tym przypadku jej aktualnej sytuacji. Możemy odczytać zdanie pierwsze na przykład jako domyślną koniunkcję dwóch zdań „Linda jest (li tylko) kasjerką bankową i nie jest aktywną działaczką feministyczną”. Samo zaś stwierdzenie, że coś jest mniej lub bardziej prawdopodobne, również jest problematyczne i w mowie potocznej niekoniecznie odnosi się do prawdopodobieństwa rozumianego matematycznie. Przeformułujmy nasz problem na zadanie polegające na odnalezieniu akt osobowych Lindy w dwóch uporządkowanych stosach. Pierwszy, większy, zawierający akta wszystkich kasjerek bankowych i drugi mniejszy, zawierający akta kasjerek bankowych, które są aktywnymi działaczkami feministycznymi. Rozsądniej byłoby zacząć od tego drugiego, mimo że wiemy, iż prawdopodobieństwo znalezienia akt Lindy w pierwszym stosie jest większe. Weźmy inny przykład – bliski absolwentom filozofii i teologii „zakład” Pascala¹⁹. Formułując rozumowanie mające na celu racjonalne przekonanie niewierzącego rozmówcy do przyję-

¹⁸ Por. H. G i n t i s, *An Evolutionary Perspective on the Unification of the Behavioral Sciences*, w: *Evolution and Rationality: Decisions, Co-operation and Strategic Behavior*, red. S. Okasha, K. Binmore, Cambridge University Press, Cambridge 2012, s. 230.

¹⁹ „Zakład” Pascala przedstawiony został w kilku miejscach jego *Myśli*; wersja najbardziej kanoniczna zawarta została w następującym fragmencie: „Zważmy zysk i stratę zakładając się, że Bóg jest. Rozpatrzmy te dwa wypadki: jeśli wygrasz, zyskujesz wszystko; jeśli przegrasz, nie tracisz nic. Zakładaj się tedy, że jest, bez wahania. [...] Ale tu chodzi o wieczność życia i szczęścia, a skoro tak jest, to gdyby zachodziła nieskończona mnogość przypadków, z których jeden tylko byłby za tobą, i tak jeszcze miałbyś rację postawić jedno, aby wygrać dwa; a działałbyś nierozsądnie, gdybyś będąc zniewolony grać, wzdragał się stawić jedno życie przeciw trzem w grze, w której w nieskończoności przypadków jeden jest za tobą – jeżeliby było do wygrania nieskończone trwanie życia nieskończenie szczęśliwego. Ale tutaj jest nieskończoność życia nieskończenie szczęśliwego do wygrania, szansa wygranej przeciw skończonej ilości szans straty i to, co stawiasz, jest skończone. Wybór jest jasny: wszędzie, gdzie jest nieskończoność i gdzie nie ma nieskończonej ilości szans straty przeciw szansie zysku, nie można się wahać, trzeba stawiać wszystko” (B. P a s c a l, *Myśli*, tłum. T. Żeleński (Boy), Instytut Wydawniczy Pax, Warszawa 1989, s. 233n.). Argumentacja przedstawiona przez Pascala została obszernie omówiona w kontekście teorii decyzji (zob. J. J o r d a n, *Pascal's Wager: Pragmatic Arguments and Belief in God*, Oxford University Press, Oxford 2006).

cia postawy religijnej, Pascal położył podwaliny pod teorię decyzji i posłużył się właśnie koncepcją oczekiwanej użyteczności. Podstawowy problem przedstawionego rozumowania polega jednak na tym, że wprowadzając do matrycy decyzyjnej wartości nieskończone (wieczne zbawienie i potępienie), filozof naruszył jeden z aksjomatów teorii – aksjomat monotoniczności²⁰. Gdy bowiem wyliczamy oczekiwaną użyteczność, mnożąc prawdopodobieństwo i przyjętą wartość użyteczności, a wartość ta jest nieskończona, to – niezależnie od prawdopodobieństwa – oczekiwana użyteczność zawsze będzie miała wartość nieskończoną. Jeśli mamy do wyboru dwie loterie, w których wygrać można nieskończenie wielką kwotę, to choć w jednej prawdopodobieństwo wygrania wynosi 99%, a w drugiej 1%, teoria oczekiwanej użyteczności nie pozwala nam na ich porównanie, gdyż iloczyn w obu przypadkach będzie tak samo niedookreślony. Czy to znaczy, że wybierając pierwszą loterię, jestem nieracjonalny, czyli głupi?

RACJONALNOŚĆ EKOLOGICZNA ALBO CO LUDZIE MAKSYMALIZUJĄ?

Wszystkie opisane wyżej koncepcje racjonalności posługują się podstawowym pojęciem użyteczności, analizowanym z perspektywy jednostki. Zakłada się w nich bowiem, że podmiotem racjonalności jest jednostka i to jej korzyść – jakkolwiek byłaby definiowana – powinna ostatecznie decydować o tym, czy dane zachowanie sprzyja jej uzyskaniu, czy też nie. Jednostki są zatem (czy raczej: powinny być) maksymalizatorami indywidualnej korzyści (użyteczności)²¹. Jeśli użyteczność tę opiszemy w kategoriach monetarnych, to dojdziemy do pokracznej i wykiwanej powszechnie koncepcji homo oeconomicus, który – choć zawsze stanowił li tylko teoretyczne uproszczenie służące celom analizy (jak punkt czy prosta w matematyce) – wywarł ogromny wpływ na sposób naszego myślenia o człowieku, a także na nasze faktycznie podejmowane działania²². Jak zaznaczono wyżej, użyteczność nie musi być jednak wyrażana w kategoriach monetarnych. Co więcej, może ona mieć „zaszytą” w sobie wartość użyteczności innych jednostek. Stwierdzenie to stanowi pierwszą próbę rozwiązania problemu altruizmu lub – inaczej mó-

²⁰ Zob. M. G o r a ż d a, *Pragmatyzm wiary. Jeffa Jordana chybione i trafne argumenty za racjonalnością postawy teistycznej*, „Logos i Ethos” 26(2009) nr 1, s. 53-72.

²¹ Maksymalizowanie użyteczności jest skrótem myślowym, który oznacza maksymalizowanie wartości funkcji użyteczności, którą w ekonomii konstruuje się w oparciu o określony ranking preferencji jednostki (por. K o w a l s k i, K w a r c i Ń s k i, dz. cyt., s. 390n.).

²² Szerzej na temat modelu homo oeconomicus zob. J. D z i o ņ e k - K o z ł o w s k a, *Model homo oeconomicus. Geneza, ewolucja, wpływ na rzeczywistość gospodarczą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018.

wiąc – problemu kooperacji, który ma dwojakie źródło. Po pierwsze czysto formalna analiza matryc niektórych gier (na przykład osławionego dylematu więźnia²³), prowadzi do wniosku, że rozwiązania optymalne z punktu widzenia gracza (jednostki) są jednocześnie suboptymalne, jeśli uwzględnione zostaną wszystkie możliwe rozwiązania. Innymi słowy, w przypadku niektórych matryc użyteczność danych zachowań dla indywidualnych graczy rośnie, gdy wybierają oni strategię kooperacyjną, która nie jest optymalnym rozwiązaniem gry. Po drugie, zasadniczo nie zachowujemy się egoistycznie, nie wykazujemy racjonalności wyłącznie instrumentalnej²⁴. Najczęściej przyjmujemy natomiast „nieracjonalne” postawy kooperacyjne lub sprawiedliwościowe, w których wybieramy strategię narażającą nas na wykorzystanie przez instrumentalnie racjonalnego gracza lub na ponoszenie nieracjonalnych kosztów ukarania gracza niekooperującego²⁵. Pytanie, dlaczego współpracujemy, jest zatem istotnym problemem²⁶. Możemy je też przeformułować i zapytać, co tak naprawdę maksymalizujemy. Rozszerzanie pojęcia użyteczności poprzez „wkomponowanie” weń użyteczności dla innych jednostek jest jednym ze sposobów ratowania klasycznej racjonalności. Jeśli powiem, że szczęście moich dzieci jest moim szczęściem, oznacza to, że jedną ze zmiennych mojej indywidualnej funkcji użyteczności jest funkcja użyteczności moich dzieci²⁷. Jest to co prawda teoretyczne rozwiązanie problemu, ale tylko częściowe ma jednak charakter

²³ Dylemat więźnia jest chyba jedną z najlepiej znanych hipotetycznych matryc gier. Nazwę swą dylemat ten zawdzięcza towarzyszącej mu historii dwóch osobno przesłuchiwanym więźniów, którzy postanowieni zostają przed trudnym wyborem: każdy z nich może zeznawać na niekorzyść współnika albo odmówić składania zeznań. Pierwsza opcja zapewni zeznającemu łagodny wymiar kary, jeśli współnik nie będzie zeznawał. Jeśli jednak obaj będą milczeć, mają szansę na uniewinnienie. W grze tej suboptymalna strategia wybrana przez obu graczy (kooperacja) zapewnia im wyższą nagrodę od strategii optymalnej, która stanowi rozwiązanie gry (zeznanie na niekorzyść współnika). Opis dylematu więźnia znajdziemy niemal w każdym podręczniku teorii gier (por. np. Ph.D. S t r a f f i n, *Teoria gier*, tłum. J. Haman, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 94-105).

²⁴ Wielokrotnie przytaczany eksperyment obrazujący powszechną skłonność do zachowań „nieracjonalnie” altruistycznych i sprawiedliwościowych stanowią gry „w ultimatum” i „w dyktatora”. Szerzej na ten temat por. G o r a z d a, K w a r c i ń s k i, dz. cyt., s. 215; H e n r i c h, dz. cyt., s. 123n., 287n.

²⁵ To daleko idące uproszczenie dokonane zostało w oparciu głównie o zachowanie jednostek pochodzenia zachodnioeuropejskiego. Eksperymenty prowadzone w innych obszarach kulturowych, a w szczególności w specyficznych grupach społecznych w Ameryce Południowej i w Azji, prowadzą do odmiennych wyników; w grupach tych nie występuje na przykład skrajnie instrumentalne podejście do nadkooperacji (zob. H e n r i c h i in., dz. cyt.; por. też: H e n r i c h, dz. cyt., s. 288n.).

²⁶ Zob. M. T o m a s e l l o, *Dlaczego współpracujemy?*, tłum. Ł. Kwiatek, Copernicus Center Press, Kraków 2015.

²⁷ Analizy takie przeprowadzał między innymi laureat Nagrody Nobla z zakresu ekonomii Gary S. Becker (zob. G. S. B e c k e r, *Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place*, „Economica” 48(1981) nr 189, s. 1-15; por. też: G o r a z d a, K w a r c i ń s k i, dz. cyt., s. 235n.).

tylko częściowy, albowiem nie odpowiada na pytanie, dlaczego to wartość funkcji użyteczności moich dzieci miałyby wpływać na moją indywidualną użyteczność, jak też nie rozwiązuje problemu kooperacji z nieznanymi ani nie zmniejsza tendencji do ich kosztownego karania w przypadku braku kooperacji z ich strony. Rozwiązanie tego problemu staje się możliwe tylko wtedy, gdy rozszerzymy zakres analizy poza jednostkę i zbadamy, jak funkcjonuje ona w procesie biologicznej i kulturowej ewolucji gatunku. Najbardziej znane propozycje rozwiązań wskazują na altruizm wzajemny, altruizm krewniaczy oraz dobór zbiorowy.

Teoria altruizmu wzajemnego pozostaje w kręgu użyteczności indywidualnej, przyjmuje jednak, że dzisiejsze zachowania kooperacyjne jednostki zaowocują przyszłymi działaniami kooperacyjnymi beneficjentów, według zasady „you scratch my back, I scratch yours”. Teoria ta nie wyjaśnia jednak, dlaczego mielibyśmy przejawiać altruizm w jednorazowych interakcjach społecznych, i wymaga uzupełnienia o koncepcję altruizmu krewniaczego. Ten ostatni rodzaj altruizmu opisany został równaniem Hamiltona, które zakłada, że nasza użyteczność poszerzona jest ewolucyjnie o użyteczność naszych krewnych, z którymi współdzielimy jakąś część genotypu. Użyteczność owa proporcjonalna jest do dystansu krewniaczego i uznanie jej wymaga dodatkowego, choć w świetle współczesnej wiedzy usprawiedliwionego założenia, że ewolucja biologiczna nie ma na celu przetrwania jednostki, ale propagację jej genów²⁸.

Koncepcja doboru zbiorowego, czy też wielopoziomowego, której matematyczny obraz zaproponował George Price²⁹, jest koncepcją najbardziej złożoną. Najogólniej mówiąc, dobór zbiorowy prowadzi do sytuacji, w której jednostka związana z daną społecznością ponosi pozornie nieracjonalne koszty jej utrzymania, gdyż zwiększa ono szansę na propagację genów jej samej lub jej krewnych. Rozumowanie takie prowadzi do sformułowania koncepcji dostosowania łącznego (ang. inclusive fitness), które staje się przedmiotem maksymalizacji w miejsce użyteczności indywidualnej. Dostosowanie łączne obejmuje dostosowanie bezpośrednie (ang. direct fitness), sprowadzające się do bezpośredniej reprodukcji genów jednostki, oraz dostosowanie pośrednie (ang. indirect fitness), czyli sukces reprodukcyjny partnerów społecznych, przy czym wartość owego dostosowania mierzona jest proporcjonalnie do stopnia pokrewieństwa³⁰. Zwróćmy uwagę, że przy takim ujęciu nasze prefe-

²⁸ Zob. R. Dawkins, *Samolubny gen*, tłum. M. Skoneczny, Prószyński Media, Warszawa 2012.

²⁹ Sposoby wyjaśniania postaw altruistycznych zostały trafnie opisane w biografii naukowej George’a Price’a (por. O.S. Harman, *Cena altruizmu: George Price i poszukiwanie źródeł moralności*, tłum. T. Lanczewski, Copernicus Center Press, Kraków 2017, s. 465-496).

³⁰ Por. C. El Moudden i in., *What Do Humans Maximize?*, w: *Evolution and Rationality*, s. 24.

rencje, których zaspokojenie stanowi miarę indywidualnej użyteczności, nasze pragnienia szczęścia lub sukcesu społecznego są konstruktami ewolucyjnymi służącymi manipulacji naszym zachowaniem w taki sposób, aby ostatecznie doprowadzić do maksymalizacji dostosowania łącznego. Poniekąd rozwiązuje to problem preferencji ujawnionych i utajonych³¹. Możemy bowiem dostosowywać swoje zachowanie do swoich pragnień, ale raczej nie możemy dowolnie wybierać, czego będziemy pragnąć.

Dostosowanie łączne jako przedmiot maksymalizacji prowadzi nas w stronę zupełnie innej racjonalności – tak zwanej racjonalności ekologicznej. Istnieje co najmniej kilka różnych ujęć owej racjonalności, to jednak, które może tu być przedmiotem zainteresowania, zostało najlepiej przedstawione wpieryw przez ekonomistę Herberta Simona, a następnie przez psychologa Gerda Gigerenzer. Simon pierwszy zwrócił uwagę, że koncepcja doskonale racjonalnej jednostki, maksymalizującej swoją użyteczność, nie przystaje do rzeczywistości. Jednostki są racjonalne, ale w sposób ograniczony (ang. *bounded rationality*) i dokonują wyborów nie tyle optymalnych, ile raczej satysfakcjonujących, czyli takich, które odpowiadają zakresowi informacji dostępnemu jednostce, jej możliwościom analitycznym (wyznaczonym przez czas dostępny na analizę oraz ograniczenia kognitywne) oraz środowisku, w którym jednostka funkcjonuje³². Simon nie analizował dostosowania łącznego jako przedmiotu maksymalizacji, ale zwrócił uwagę, że trzy wymienione ograniczenia prowadzą do wypracowania szeregu heurystyk, czyli uproszczonych strategii postępowania lub procesów myślowych, które organizm stosuje w celu szybkiego podejmowania decyzji w złożonych sytuacjach. Myśl tę rozwinął Gigerenzer³³, który sformułował również definicję racjonalności ekologicznej jako wykorzystywania heurystyk najlepiej dostosowanych do struktury środowiska³⁴. Ekologicznie racjonalne stają się zatem te zachowania, które mogą nawet

³¹ Por. przyp. 11. Przyjęcie, że nasze wybory są przejawem naszych preferencji, znacznie upraszcza modele ekonomiczne oraz ewentualne szacowanie dobrobytu rozumianego jako zaspokajanie preferencji. Z doświadczenia – które znajduje potwierdzenie w wynikach badań psychologów eksperymentalnych – wiemy, że nasze wybory nie zawsze odpowiadają deklarowanym przez nas preferencjom, a co gorsza, deklarowanym przez nas preferencjom co do preferencji (czyli tego, czego chcielibyśmy chcieć). Przykładowo, jeśli w tłusty czwartek sięgam po kolejnego pączka, to w uproszczonym modelu ekonomicznym realizuję swoje preferencje. W istocie jednak wiem, że ze względu na moje zdrowie byłoby lepiej, gdybym pączka nie zjadł i chciałbym go nie zjeść. Są to tak zwane preferencje utajone.

³² Zob. H.A. Simon, *A Behavioral Model of Rational Choice*, „The Quarterly Journal of Economics” 69(1955) nr 1, s. 99-118.

³³ Zob. Gigerenzer, Brighton, dz. cyt.

³⁴ Zob. G. Gigerenzer, P.M. Todd, *Ecological Rationality: The Normative Study of Heuristics*, w: *Ecological Rationality: Intelligence in the World*, Oxford University Press, New York 1999, s. 487-497.

być nieracjonalne w sensie klasycznym (czyli nieracjonalne w myśl przedstawionych wyżej teorii), ale które w odpowiednim stopniu dostosowane są do struktury środowiska³⁵. W odróżnieniu od racjonalności klasycznej, która co do zasady jest dwuwartościowa (coś albo jest, albo nie jest racjonalne), racjonalność ekologiczna jest stopniowalna. Wprowadzenie tej koncepcji powoduje, że pojęcie „racjonalność” traci swój wymiar normatywny. Większość zachowań, które z punktu widzenia racjonalności klasycznej mogliśmy uważać za głupie, w świetle racjonalności ekologicznej nabiera innej interpretacji: wydają się one uzasadnione ograniczoną dostępnością informacji, ograniczonymi możliwościami analitycznymi, strukturą środowiska, w którym decyzja jest podejmowana, czy też dostosowaniem łącznym, nie zaś indywidualną użytecznością³⁶.

W celu zilustrowania zasadniczych różnic między racjonalnością klasyczną a ekologiczną posłużmy się alegorią przedstawiającą światy o różnym stopniu niepewności, różnych zadaniach decyzyjnych, a także różnych konsekwencjach naszych wyborów. Wyobraźmy sobie mianowicie, że z urny losujemy kule czarne i białe. W świecie pierwszym dostępna jest nam uprzednia wiedza, że w urnie znajduje się 100 kul, z czego 25 jest czarnych, a 75 białych. Przed nami losowanie. Prawidłowe wytypowanie koloru wylosowanej kuli zapewni nam wygraną w wysokości 100 złotych. Nie trzeba być wielkim matematykiem ani specjalizować się w teorii oczekiwanej użyteczności, aby stawiać na kulę białą. Jeśli w takim świecie ktoś postawi na kulę czarną, jest ani chybi nieracjonalny – czytaj: głupi. W świecie drugim również mamy urnę i również wiemy, że w środku znajdują się kule czarne i białe, ale nie wiemy, ile jest jednych, a ile drugich. Obserwujemy jednak losowania naszych poprzedników i dostrzegamy, że po 40 losowaniach wypadło 10 kul czarnych i 30 białych. Stosujemy tę samą teorię użyteczności oczekiwanej, tyle, że teraz prawdopodobieństwo szacujemy na podstawie częstości dotychczasowych wystąpień kul czarnych i białych. Zastosowana przez nas metoda indukcyjna jest z natury za-

³⁵ Zwróćmy uwagę, że owo dostosowanie może być oceniane na różnych, wskazanych powyżej poziomach: genotypu jednostki i jej krewnych, jednostki z punktu widzenia jej celów lub też całej populacji. Klasyczna racjonalność odnosi się wyłącznie do jednostki i jej celów i ma tym samym charakter instrumentalny. Jeśli ze względu na deficyty poznawcze jednostki (na przykład naruszanie aksjomatu przechodności preferencji) jej zachowania okazują się przeciwskuteczne w stosunku do realizacji jej celów, to zachowania te łatwo nam ocenić jako nieracjonalne.

³⁶ Nie oznacza to, że z punktu widzenia racjonalności ekologicznej nie możemy dokonywać oceny określonych wzorców zachowań jako „fałszywie adaptacyjnych” (ang. maladaptation). Najczęściej jednak ocena taka dokonywana jest retrospektywnie, kiedy znamy już długoterminowe następstwa określonych zachowań. Ocena, która miałaby charakter normatywny, musiałaby się opierać na zestawie arbitralnych założeń dotyczących między innymi znanej uprzednio struktury środowiska, jego stabilności oraz funkcji dostosowania. Takie właśnie założenia definiują tak zwany mały świat (o czym niżej).

wodna. Alternatywę dla niej stanowi jednak założenie całkowitej niepewności i przypadkowe stawianie na kulę czarną lub białą. W świetle dotychczasowego doświadczenia i silnego założenia o racjonalności świata³⁷ stawiamy na kulę białą. W świecie trzecim zmieniają się nieco reguły. Nadal losujemy z urny kule czarne i białe i nadal ich rozkład wskazuje na prawdopodobieństwo 25/75 na korzyść białych. Teraz jednak jestem członkiem drużyny biorącej udział w grze. Jeśli ktoś w drużynie wylosuje kulę czarną, to wszystkie wygrane za trafne postawienie na kulę białą przepadają. Podobnie przepadają wygrane za trafne postawienie na kulę białą, jeśli ktokolwiek wylosuje kulę czarną. Drużyna, która zbankrutuje (czyli po kolejnym losowaniu straci wszystkie wygrane), nie może grać dalej. Zgodnie z teorią oczekiwanej użyteczności moja indywidualna strategia nie ulega zmianie. Powinienem nadal konsekwentnie obstawiać kulę białą, prawdopodobieństwo wylosowania której jest najwyższe. Nawet jeśli ktoś wylosuje kulę czarną i stracę wszystko, to odrobnię straty w kolejnych losowaniach – chyba że moja drużyna zbankrutuje. Jeśli wszyscy zachowamy się instrumentalnie racjonalnie i będziemy stawiać na kule białe, to przy pierwszym wylosowaniu kuli czarnej cała drużyna zbankrutuje. Można udowodnić matematycznie, że optymalną strategię dla drużyny (jej przetrwania i sumy jej wygranych) stanowi (nieracjonalne) stawianie przez jej członków na kulę czarną w 25% zakładów³⁸. Jest to przykład racjonalności ekologicznej. Jeśli w miejsce nagród pieniężnych, podstawimy ewolucyjną adaptację mierzoną liczbą potomstwa, a w miejsce bankructwa – wymarcie gatunku, to populacja, która przyjmie inny instrumentalnie racjonalny wzorzec, wcześniej czy później zostanie zdominowana przez grupę pozornie nieracjonalnych graczy.

RACJONALNOŚĆ W MAŁYCH I WIELKICH ŚWIATACH

Dywagacje nad racjonalnością rozpoczynają się od analizy naszych indywidualnych decyzji z perspektywy naszych indywidualnych preferencji. Uznajemy, że naszym instrumentalnym zadaniem jest maksymalizowanie

³⁷ Założenie o racjonalności świata lub też założenie o jednolitości przyrody stanowi – według Davida Hume’a – element uzasadnienia wnioskowań indukcyjnych (por. D. H u m e, *Traktat o naturze ludzkiej*, tłum. C. Znamierowski, Fundacja Aletheia, Warszawa 2015, s. 170n.). Teza o racjonalności świata jest kluczowym elementem filozofii Michała Hellera (zob. M. H e l l e r, *Racjonalność i matematyczność świata*, w: tenże, *Filozofia i wszechświat. Wybór pism*, Universitas, Kraków 2006, s. 35-101).

³⁸ Przykład ten, którym posłużył się Andrew W. Lo, to w istocie nieco zmieniona historia o fikcyjnych stworzeniach Tribblesach (por. A.W. L o, *Adaptive Markets: Financial Evolution at the Speed of Thought*, Princeton University Press, Princeton 2017, s. 190n.). Na temat tego przykładu jako ilustracji racjonalności ekologicznej oraz jej szczególnych cech por. G o r a z d a, K w a r c i ń s k i, dz. cyt., s. 276n.).

użyteczności. Chociaż teorie racjonalności wikłają nas w liczne trudności, to w określonych przypadkach, wskazanych powyżej, możemy je zastosować jako normatywny wzorzec, oceniając nasze decyzje czy zachowania jako nieracjonalne, czyli głupie. Jednocześnie już na tym poziomie natrafiamy na dwie grupy problemów. Po pierwsze, nie każda z klasycznych teorii da się zastosować, bądź też nie zawsze da się to uczynić. Po drugie, nawet jeśli któraś z teorii klasycznych da się zastosować do oceny naszych zachowań, to my ludzie jako gatunek wcale nie wykazujemy się klasyczną racjonalnością albo też wykazujemy się nią zbyt rzadko. Aby wyjaśnić nasze nieracjonalności, a przynajmniej część z nich, musimy rozszerzyć pole analizy poza indywidualną użyteczność i wprowadzić omówione powyżej dostosowanie łączne i dobór zbiorowy (lub też wielopoziomowy). Przykład takiego rozszerzenia to wprowadzenie przy losowaniu kul z urny elementu gry zespołowej. Pomińmy dla uproszczenia związane z teorią gier kooperacyjnych problemy matematyczne, prowadzące do nierozwiązywalności gier lub wielości ich optymalnych rozwiązań. Czy byłoby hipotetycznie możliwe skonstruowanie „demonia Darwina”³⁹, modelowego organizmu mającego zdolność równoczesnego maksymalizowania różnych aspektów dostosowania do środowiska, a tym samym stworzenie „znaturalizowanego” modelu racjonalności wielopoziomowej, który pozwoliłby nam dokonywać jakichś bardziej zobiektywizowanych ocen danego zachowania jako adaptacyjnego albo nieadaptacyjnego, czyli – inaczej mówiąc – jako głupiego albo mądrego? Nie podejmujemy też problemu wskazanego przez Hume’a i Moore’a, problemu, który w tym kontekście przekładałby się na zasadnicze pytanie: dlaczego w ogóle dostosowanie miałoby być z jakichkolwiek powodów pożądane? Uproszczenia takie niewiele jednak pomogą. Wiele wskazuje na to, że tego rodzaju model jest niemożliwy do realizacji. Retrospektywna metaanaliza pokazuje, że nasza wiedza na temat mechanizmów ewolucyjnych i psychologicznych pozwala tworzyć modele, które wyjaśniają około 2-5% zmienności wśród populacji naturalnych⁴⁰. Może się zatem wydawać, że nie tylko nie jesteśmy klasycznie racjonalni, lecz także nie zachowujemy się w sposób, który pozwala maksymalizować dostosowanie łączne, ani nie podporządkowujemy się doborowi zbiorowemu. Czyżby światem naturalnym rządziła permanentna głupota? Niekoniecznie, o ile tylko uwzględnimy całokształt wiedzy o procesach ewolucyjnych. Optymalizacja w tych procesach definiowana jest bowiem jako maksymalizacja dostosowania przy uwzględnieniu ograniczeń środowiskowych, z którymi organizm musi się zmierzyć. Ograniczenia owe wywierają presję ewolucyjną, która sprawia, że

³⁹ Zob. R. L a w, *Optimal Life Histories Under Age-Specific Predation*, „The American Naturalist” 114(1979) nr 3, s. 399-417.

⁴⁰ E l M o u d e n i in., dz. cyt., s. 35.

efekty stochastyczne (mutacje, dryf ewolucyjny, dryf kulturowy) mają mniejszy wpływ na różnorodność naszych wzorców decyzyjnych. Innymi słowy, im większa presja środowiskowa, tym bardziej jednolite wzorce. Jeśli jednak ograniczenia środowiskowe są słabe, to efekty stochastyczne zaczynają odgrywać rolę kluczową, wytwarzając wiele różnorodnych wzorców zachowań, których związek z maksymalizacją dostosowania jest co najwyżej luźny. Zasada selekcji naturalnej zachowuje ważność w wielkich populacjach i dla wielkich liczb, a tym samym ostatecznie liczy się uśrednione skutki występowania danej cechy w populacji. Niezgodność zachowań kilku jednostek z ukształtowanym wzorcem nie oznacza jeszcze, że zachowania te są fałszywie adaptacyjne. Nasza biologia wyraźnie preferuje rozwiązania obciążone niższymi kosztami ubocznymi, stąd dominacja wszelkiego rodzaju uproszczonych, niedokładnych – ale też szybszych – procesów decyzyjnych i heurystyk. Modele matematyczne pokazują zresztą, że w wielu przypadkach – przy uwzględnieniu kosztów decyzyjnych oraz pomimo podejmowania licznych decyzji nieadaptacyjnych – rozwiązania takie bliższe są optymalnym⁴¹. Największy jednak problem stanowi nowe środowisko, w którym ujawniają się nieprzewidziane efekty wzorców dotychczas w wysokim stopniu adaptacyjnych. Klasycznym tego przykładem jest epidemia otyłości we współczesnym świecie. Biologiczna tendencja do odkładania nadmiaru dostępnej energii w postaci tłuszczu w organizmie stanowi adaptację do środowiska, w którym permanentnie brakuje żywności; w środowisku, w którym występuje nadmiar żywności, tendencja ta prowadzi do zgubnych skutków zdrowotnych.

Ten ostatni przykład jest znamieny. Wiedząc, jak działa biologiczny mechanizm otyłości, nawet w środowisku, w którym żywności jest zbyt dużo, możemy wprowadzać adaptacyjne korekty naszego zachowania (na przykład jeść mniej kaloryczne potrawy, przyjmując określone wzorce żywieniowe czy zwiększyć aktywność fizyczną). Nasza kognitywna elastyczność, przekładająca się na zdolność uczenia się i wnioskowania, pozwala nam na ograniczoną optymalizację zachowań w określonych okolicznościach. Okoliczności te można opisać w trzech punktach:

⁴¹ Ciekawy przykład takiej heurystyki przedstawia między innymi Gerd Gigerenzer, nazywając ją „take-the-best”. W pewnym uproszczeniu sprowadza się ona do dokonywania wyboru między różnymi alternatywami, które cechują się istotnymi z punktu widzenia danego wyboru wskaźnikami, na podstawie wyłącznie jednego z nich, o najwyższej wartości. Kupując określony produkt w sklepie i mając przed sobą urozmaiconą ofertę podobnych produktów, możemy na przykład przyjąć, że produkt najdroższy będzie reprezentował jednocześnie najwyższą poszukiwaną przez nas jakość, mierzoną wieloma zmiennymi, których jednak nie analizujemy. Heurystyka taka – pomijająca wiele istotnych zmiennych, które wpływają na decyzję – okazuje się trafna nawet w 90% przypadków (por. G. Gigerenzer, *Adaptive Thinking: Rationality in the Real World*, Oxford University Press, Oxford 2000, s. 172).

(1) Elementy składowe decyzji i jej konsekwencje są mierzalne. Przykładowo, najłatwiej nam analizować racjonalność i nieracjonalność naszych zachowań na rynku, gdzie zmienne decyzyjne i użyteczność mierzone są w jednostkach pieniężnych. Przykład dotyczący konsumpcji kalorii i otyłości także odnosi się do takiego środowiska, bo obie składowe są mierzalne.

(2) Pula potencjalnej nagrody (wygranej) lub kary (przegranej) jest względnie wysoka, tak aby można było zignorować uboczne koszty analizy decyzyjnej.

(3) Przestrzeń wolności umożliwia jednostce pełną kontrolę nad podejmowanymi decyzjami⁴².

Uogólniając, można powiedzieć, że powyższe elementy stanowią składowe tak zwanego małego świata. Można również ów mały świat zdefiniować jako przestrzeń, w której jednostka ma pełny dostęp do struktury i wartości matrycy decyzyjnej definiującej stany faktyczne, działania możliwe do podjęcia oraz ich konsekwencje. Wielki świat charakteryzuje się natomiast inherentną niepewnością i niewiedzą: jest to świat, w którym nie mam odpowiedniej wiedzy i nie potrafię oszacować prawdopodobieństwa określonego zdarzenia. Gdyby odnieść się do przykładów losowania kul zamkniętych w urnach, to można by wskazać następujące trzy cechy (występujące pojedynczo lub w połączeniu) wielkiego świata:

(1) Niepełna specyfikacja (ang. underspecification). W świecie tym stoję przed urną i wiem, że wygram, jeśli odgadnę własności wylosowanej kuli, lecz nie wiem, jakie kule znajdują się w środku. Nie wiem, bo nie odbyło się jeszcze żadne losowanie albo też odbyły się trzy i w każdym z nich wylosowano inną kulę.

(2) Błędna specyfikacja (ang. misspecification). W świecie tym wylosowane dotychczas kule układają się we wzorec, w którym na 100 wylosowanych kul 60 to kule białe, pozostałe 40 to kule czarne, lecz przypadają one na ostatnie 40 losowań. Zakładając rozkład losowy, stawiam na kulę białą, tymczasem kule w urnie rozłożone były w określonym porządku: białe znajdowały się w górnej warstwie i zostały wylosowane wcześniej.

(3) Stochastyczność. W świecie tym wylosowane dotychczas kule nie układają się w żaden wzór, z którego można by w jakikolwiek sposób wnioskować o zawartości urny⁴³.

„Mały świat” i „wielki świat” nie są jednak pojęciami dychotomicznymi, lecz tworzą pewne kontinuum: na jednym jego końcu umieścimy sytuację, w której znamy uprzednio zawartość urny, a założenie o losowości rozkładu jest prawdziwe, a na drugim – sytuację, w której poziom niewiedzy wzrasta

⁴² Zob. El Mouden, dz. cyt.

⁴³ Por. H. Brighton, G. Gigerenzer, *Are Rational Actor Models 'Rational' outside Small Worlds?*, w: *Evolution and Rationality*, s. 87n.

do nieskończoności, a wraz z nim rośnie ryzyko niepełnej lub błędnej specyfikacji oraz stochastyczności. Im bardziej moje środowisko decyzyjne zbliża się do małego świata, tym bardziej uprawnione jest stosowanie określonego modelu racjonalności i tym trafniej będę mógł ocenić określone zachowanie jako racjonalne lub nieracjonalne, czyli głupie. Im większy staje się mój świat, tym bardziej ocena taka traci sens. W świecie, w którym coraz ważniejszą rolę odgrywają niepełna i błędna specyfikacja oraz stochastyczność, nie istnieje też jeden, optymalny model racjonalności, a tym samym nie ma jednej, optymalnej strategii konfrontowania się z takim światem. Zastępują ją modele – konstruowane tak, by odpowiadały własnościom danego świata, lub też stosowane losowo, a zaobserwowane wyniki uzyskanych predykcji wskazują, który z modeli okazał się w danej sytuacji lepszy. Obok modeli racjonalności klasycznej doskonale maksymalizujących naszą użyteczność, czy też modeli racjonalności ekologicznej, których wymiar normatywny jest wątpliwy, możemy też korzystać z modeli z gruntu wadliwych, ale funkcjonalnych, takich jak strategia „take-the-best”. Wskazany pluralizm modeli nie unieważnia jednak żadnego z nich, a ich badanie i poszukiwanie tych, które w danym „małym świecie” sprawdzają się najlepiej, pozostaje racjonalne.

*

Tak jak ocena danego zachowania jako głupiego wymaga uprzywilejowanej postawy epistemologicznej oraz odpowiedniego modelu „mądrości”, ocena zachowania jako nieracjonalnego również wymaga uprzywilejowanej postawy epistemologicznej oraz odpowiedniego modelu racjonalności. Perspektywa kognitywna i ewolucyjna z założenia neguje uprzywilejowanie epistemologiczne. Pogłębione badania nad postulowanymi i stosowanymi przez jednostki modelami racjonalności prowadzą jednak także do wniosku, że możemy mówić o dużym pluralizmie modeli; różnią się one między sobą nie tylko zakresem zastosowania, ale przede wszystkim odmiennymi perspektywami poznawczymi, które prowadzą do niekompatybilności poszczególnych modeli. Przede wszystkim problematyczne jest pogodzenie kryterium maksymalizacji indywidualnej użyteczności z maksymalizacją dostosowania uwzględniającą dostosowanie łączne i dobór zbiorowy. „Demon Darwina” nie istnieje i nie może istnieć. Na podstawie tego, co wiemy o różnego rodzaju strategiach decyzyjnych jednostek, możemy powiedzieć, że reguły racjonalności są raczej konstruowane niż odkrywane, i wydaje się wątpliwe, że istnieją takie, które można by zastosować jako quasi-obiektywny wzorzec do oceny naszych zachowań jako racjonalnych (nieracjonalnych) lub też głupich (mądrych). Po-

stulowana przez Karla Poppera postawa poznawcza „Versuch und Irrtum”⁴⁴ ma zastosowanie także do normatywnych modeli racjonalności. Jeśli zatem nie można się odwołać do quasi-obiektywnego modelu, to odpowiednio nieuzasadniona jest ocena poszczególnych jednostek lub nawet statystycznie istotnej części populacji jako poznawczo uprzedzonych, skłonnych do błędów i stosowania niedoskonałych heurystyk, a tym samym lokalnie głupich. Zjawiska te będą raczej przejawem zadziwiających zdolności adaptacyjnych gatunku i jego poznawczej elastyczności, wyrażającej się w ciągłym eksperymentowaniu, odkrywaniu i testowaniu nowych modeli racjonalności lub modeli heurystycznych. Tylko w ograniczonym zespole okoliczności – nazywanych „małymi światami” – gdzie znana jest kompletna matryca decyzyjna, wkład początkowy, ryzyko i nagrody oraz koszty uboczne, możliwe jest konstruowanie normatywnych modeli racjonalności, które pozwalają na ocenę naszych decyzji. Mały świat jednak nie istnieje poza idealnymi modelami matematycznymi. Próba aplikacji takich modeli w środowisku eksperymentalnym najczęściej prowadzi do przenoszenia przez uczestników eksperymentu wzorców zachowań z wielkiego świata do tego środowiska, wskutek czego zachowania ich mogą zostać ocenione błędnie (lub przynajmniej w sposób niekompletny) jako nieracjonalne. Eksperymentalne bądź naturalne tworzenie takich lokalnych środowisk (za przykład mogą posłużyć metody naukowe, rynek czy giełdy papierów wartościowych) stanowi redukcję świata wielkiego – redukcję, która służy nam jako jeszcze jedna funkcjonalna heurystyka decyzyjna.

BIBLIOGRAFIA / BIBLIOGRAPHY

- Becker, Gary S. “Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place.” *Economica* 48, no. 189 (1981): 1–15.
- Binmore, Ken. *Rational Decisions*. Princeton: Princeton University Press, 2009.
- Brighton, Henry, and Gerd Gigerenzer. “Are Rational Actor Models ‘Rational’ outside Small Worlds?” In *Evolution and Rationality: Decisions, Co-operation and Strategic Behaviour*. Edited by Samir Okasha and Ken Binmore. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- Brożek, Bartosz. “W obronie głupoty.” In Bartosz Brożek, Michał Heller, and Jerzy Stelmach, *Szkice z filozofii głupoty*. Kraków: Copernicus Center Press, 2021.
- Brożek, Bartosz, Michał Heller, and Jerzy Stelmach. *Szkice z filozofii głupoty*. Kraków: Copernicus Center Press, 2021.
- Dawkins, Richard. *Samolubny gen*. Translated by Marek Skoneczny. Warszawa: Prószyński Media, 2012.

⁴⁴ Por. K. P o p p e r, *Alles Leben ist Problemlösen: Über Erkenntnis, Geschichte und Politik*, s. 127-144.

- Dunbar, Robin I. *Pchły, plotki a ewolucja języka*. Translated by Tomasz Pańkowski. Kraków: Copernicus Center Press, 2017.
- Dzionek-Kozłowska, Joanna. *Model homo oeconomicus: Geneza, ewolucja, wpływ na rzeczywistość gospodarczą*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2018.
- El Mouden, Claire, Maxwell Burton-Chellew, Andy Gardner, and Stuart West. “What Do Humans Maximize?” In *Evolution and Rationality: Decisions, Co-operation and Strategic Behaviour*. Edited by Samir Okasha and Ken Binmore. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- Gigerenzer, Gerd. *Adaptive Thinking: Rationality in the Real World*. Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Gigerenzer, Gerd, and Henry Brighton. “Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences.” *Topics in Cognitive Science* 1, no. 1 (2009): 107–43.
- Gigerenzer, Gerd, and Christoph Engel, eds. *Heuristics and the Law*. Cambridge, Massachusetts, and London: MIT Press, 2006.
- Gigerenzer, Gerd, and Peter M. Todd. “Ecological Rationality: The Normative Study of Heuristics.” In *Ecological Rationality: Intelligence in the World*. Edited by Gerd Gigerenzer and Peter M. Todd. New York: Oxford University Press, 2012.
- Gintis, Herbert. “An Evolutionary Perspective on the Unification of the Behavioral Sciences.” In *Evolution and Rationality: Decisions, Co-operation and Strategic Behaviour*. Edited by Samir Okasha and Ken Binmore. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- Gorazda, Marcin. „Pragmatyzm wiary: Jeffa Jordana chybione i trafne argumenty za racjonalnością postawy teistycznej.” *Logos i Ethos* 26, no. 1 (2009): 53–72.
- . *Granice naturalizacji prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer, 2017.
- Gorazda, Marcin, and Tomasz Kwarciański. *Między dobrobytem a szczęściem: Eseje z filozofii ekonomii*. Kraków: Copernicus Center Press, 2020.
- Harman, Oren S. *Cena altruizmu: George Price i poszukiwanie źródeł moralności*. Translated by Tomasz Lanczewski. Kraków: Copernicus Center Press, 2017.
- Hausman, Daniel M., Michael S. McPherson, and Debra Satz. *Etyka ekonomii: Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna*. Translated by Marcin Gorazda et al. Kraków: Copernicus Center Press, 2017.
- Heller, Michał. „Racjonalność i matematyczność świata.” In Heller, *Filozofia i wszechświat: Wybór pism*. Kraków: Universitas, 2006.
- Henrich, Joseph. *The Weirdest People in the World: How the West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2020.
- Henrich, Joe, and Robert Boyd. “The Evolution of Conformist Transmission and the Emergence of Between Group Differences.” *Evolution and Human Behavior* 19, no. 4 (1998): 215–42.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. “In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies.” *The American Economic Review* 91, no. 2 (2001): 73–8.

- Hoffman, Donald. *The Case Against Reality: Why Evolution Hid the Truth from Our Eyes*. New York: W. W. Norton & Company, 2019.
- Hume, David. *Taktat o naturze ludzkiej*. Translated by Czesław Znamierowski. Warszawa: Fundacja Altheia, 2005.
- Jordan, Jeff. *Pascal's Wager: Pragmatic Arguments and Belief in God*. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- Kahneman, Daniel. *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Translated by Piotr Szymczak. Poznań: Media Rodzina, 2012.
- Kowalski, Ryszard, and Tomasz Kwarciański. "Racjonalność, użyteczność, dobrobyt." In *Metaekonomia: Zagadnienia z filozofii ekonomii*. Edited by Marcin Gorazda, Łukasz Hardt, and Tomasz Kwarciański. Kraków: Copernicus Center Press, 2016.
- Law, Richard. "Optimal Life Histories Under Age-Specific Predation." *The American Naturalist* 114, no. 3 (1979): 399–417.
- Lo, Andrew W. *Adaptive Markets: Financial Evolution at the Speed of Thought*. Princeton: Princeton University Press, 2017.
- Moore, Geroe E. *Zasady etyki*. Translated by Czesław Znamierowski. Warszawa: DeAgostini Altaya, 2003.
- von Neumann, John, and Oskar Morgenstern. *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press, 1941.
- Pascal, Blaise. *Myśli*. Translated by Tadeusz Żeleński (Boy). Warszawa: Instytut Wydawniczy Pax, 1989.
- Popper, Karl R. *Alles Leben ist Problemlösen: Über Erkenntnis, Geschichte und Politik*. München, Berlin and Zürich: Piper, 2015.
- Richerson, Peter, Ryan Baldini, Adrian V. Bell, et al. "Cultural Group Selection Plays an Essential Role in Explaining Human Cooperation: A Sketch of the Evidence." *Behavioral and Brain Sciences* 39 (2016): 1–68.
- Simon, Herbert A. "A Behavioral Model of Rational Choice." *The Quarterly Journal of Economics* 69, no. 1 (1955): 99–118.
- Stelmach, Jerzy. "Systematyka głupoty." In Bartosz Brożek, Michał Heller, and Jerzy Stelmach, *Szkice z filozofii głupoty*. Kraków: Copernicus Center Press, 2021.
- Straffin, Philip D. *Teoria gier*. Translated by Jacek Haman. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2004.
- Tomasello, Michael. *Dlaczego współpracujemy?* Translated by Łukasz Kwiatek. Kraków: Copernicus Center Press, 2015.

ABSTRAKT / ABSTRACT

Marcin GORAZDA – Czy istnieje głupota w „wielkim świecie”?

DOI 10.12887/34-2021-1-133-08

Artykuł przedstawia próbę interpretacji „głupoty” w kategoriach kognitywnych i ewolucyjnych. Głupota to pojęcie używane w języku potocznym i spotyka-

jące się z jednoznaczną dezaprobatą, a jego zastosowanie wymaga uprzywilejowanej pozycji epistemicznej oraz prawomocnego, normatywnego modelu mądrości. Oba te warunki nie mogą zostać spełnione, jeśli spojrzymy na to zagadnienie z perspektywy kognitywnej i ewolucyjnej. Można jednak odwołać się do pewnych koncepcji racjonalności wypracowanych w ramach ekonomii i teorii decyzji i spróbować przeanalizować trafność interpretacji głupoty jako nieracjonalności lub racjonalności ograniczonej. W artykule omawiane są trzy klasyczne teorie racjonalności (teoria użyteczności porządkowej, teoria użyteczności oczekiwanej i teoria gier), a także teoria tak zwanej racjonalności ekologicznej. Zgodnie z tą ostatnią, w „wielkim świecie”, określonym przez inherentną niepewność, zachowania pozornie nieracjonalne mogą okazać się silnie adaptacyjne. W „wielkim świecie” nie możemy wskazać jakiegokolwiek jednostkowego, uzasadnialnego modelu indywidualnej racjonalności, który uprawniałby nas do wypowiadania sądów na temat czyjejs irracjonalności (głupoty). Sądy takie byłyby możliwe wyłącznie w precyzyjnie zdefiniowanych „małych światach”, takich jak rynki finansowe, pod warunkiem że dobrany model racjonalności będzie adekwatny do ocenianego świata.

Słowa kluczowe: racjonalność, porządkowa użyteczność, oczekiwana użyteczność, teoria gier, ograniczona racjonalność, racjonalność ekologiczna, heurystyki

Kontakt: Centrum Kopernika Badań Interdyscyplinarnych Uniwersytetu Jagiellońskiego, ul. Szczepańska 1/5, 31-011 Kraków
E-mail: marcin.gorazda@gsw.com.pl
<https://www.copernicuscenter.edu.pl/person/gorazda-marcin/>

Marcin GORAZDA, Is There ‘Stupidity’ in the Big World?

DOI 10.12887/34-2021-1-133-08

The paper presents an attempt at an interpretation of ‘stupidity’ in cognitive and evolutionary terms. Stupidity is a concept used in everyday language and clearly loaded with disapproval. The application of the concept requires a privileged epistemic position and a valid normative model of wisdom. These conditions cannot be met if the problem is considered from a cognitive and evolutionary perspective. However, by referring to some concepts of rationality developed in economics and decision theory, one may try to consider whether it is possible to interpret stupidity as irrationality or bounded rationality. The paper briefly discusses three classical theories of rationality (theory of ordinal utility, theory of expected utility, and game theory), as well as a theory of the so-called ecological rationality. The latter demonstrates that in the ‘big world,’ with its inherent uncertainty, apparently irrational behaviors may be strongly adaptive. In the ‘big world,’ it is impossible to identify any unique, justifiable model of individual rationality which permits us to pass a judgement on someone’s irrationality (stupidity). Such judgements can be made exclusively in precisely

defined ‘small worlds,’ such as financial markets, providing, however, that the applied model of rationality is relevant to a given world.

Keywords: rationality, ordinal utility, expected utility, game theory, bounded rationality, ecological rationality, heuristics

Contact: The Copernicus Center for Interdisciplinary Studies of the Jagiellonian University, ul. Szczepańska 1/5, 31-011 Cracow, Poland

E-mail: marcin.gorazda@gsw.com.pl

<https://www.copernicuscenter.edu.pl/en/person/gorazda-marcin-2/>