

Richard Brodie

wirus umysłu

przekład:
Piotr Turski



TeTa
Publishing

W P O S Z U K I W A N I U R Z E C Z Y W I S T O Ś C I

Seria *Wposzukiwaniu rzeczywistości* pod redakcją
Teresy i Tadeusza Niwińskich

Tytuł oryginału:
Virus of the Minii

Redakcja:
Bożena Gogolewska
Korekta:
Ewa Miller
Projekt i wykonanie okładki:
Marcin Kostaciriski (MediaLab)
Ilustracje:
Agnieszka Radwan-Pytłewska
Układ typograficzny i łamanie:
STUDIO Skowroński
Druk i oprawa:
Wojskowa Drukarnia w Łodzi

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji
nie może być powielana ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń
elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych,
bez uprzedniego wyrażenia zgody przez właściciela praw.

© Copyright by Richard Brodie 1996

© Copyright for the Polish edition by TeTa Publishing1997

ISBN 1-896167-03-9

Wydanie I

TeTa Publishing

Współpraca i dystrybucja:

Wydawnictwo Ravi

91-578 Łódź, ul. Wróblewskiego 26, tel./fax (042) 40 25 07

Spis treści

Od wydawcy.....	9
Wprowadzenie: Kryzys umysłu.....	11
1. Memy.....	21
2. Umysł a zachowanie.....	34
3. Wirusy.....	49
4. Ewolucja.....	59
5. Ewolucja memów.....	75
6. Seks - fundament ewolucji.....	95
7. Przetrwanie i strach.....	115
8. Jak przyswajamy obce programy.....	127
9. Wirusy kulturowe.....	145
10. Memetyka religii.....	173
11. Wirusy na zamówienie, czyli jak stworzyć nowy kult.....	183
12. Jak się pozbyć wirusów.....	197
Książki polecane.....	213

Dla mojej matki,
Mary Ann Brodie,
która zmusiła mnie do myślenia...

Susan Goplen, Greg Kusnick, Bili Marklyn i Steven Salta włożyli mnóstwo czasu i intelektualnej energii w kształtowanie formy i treści Wirusa umysłu. Me tylkodostarczyli mi wielucennych pomysłów, alegorąco zachęcałidowydania książki.

Marc de Hingh, Bob Matthews oraz Lloyd Sieden wprowadzili do rękopisu wiele poprawek. Dzięki nim dużo sformułowań zyskało na jasności. Ich rozsądne pytania i słuszne zarzuty zmusiły mnie do napisania na nowo kilku rozdziałów.

George Atherton, Jon Bazemore, Robin Burchett, Dan Dennett, Ashton MacAndrews, Holly Marklyn, Elan Moritz, Richard Pocklington, Peter Rinearson, Matthew Senft, Charles Simonyi, Brett Thomas i Eric Zinda odrywali się od ważnych zajęć, aby podzielić się ze mną uwagami na temat rękopisu. Każdy z nich z osobna zainspirował mnie do polepszenia co najmniej jednego fragmentu książki.

Mój brat Mikę Brodie w samą porę zakończył podróż do południowo-wschodniej Azji, by przejrzeć korektę książki i wesprzeć mnie na duchu.

I wreszcie chciałbym podziękować Richardowi Dawkinsowi, który był łaskaw zwrócić mi uwagę, że niechcący „podebrałem” tytuł jednego z jego artykułów („Wirusy umysłu”).

Dziękuję moje geny, moje memy i moje wirusy umysłu. I ja dziękuję.

OSTRZEŻENIE!

W tej książce kryje się aktywny wirus umysłu. Jeśli chcesz uniknąć zarażenia, nie czytaj dalej. Ewentualna infekcja może niepostrzeżenie przeobrazić Twój sposób myślenia, a nawet całkowicie odmienić Twoje spojrzenie na świat.

Od Wydawcy

Książka ta odsłania najgłębsze tajemnice propagandy. Precyzyjnie, bezlitośnie, jasno i przejrzyście. W kraju, który z jednej propagandy wpadł w drugą albo i dwie... ta książka jest lekturą obowiązkową dla polityków, menedżerów, nauczycieli, psychologów i wszystkich myślących ludzi. Czy można uratować przyszłe pokolenia od prania mózgow przez reklamę, politykę, kultury religijne, i... nasze własne instynkty, które nie zmieniły się od czasów epoki kamiennej?

Autor książki jest twórcą Microsoft Word, najpopularniejszego na świecie edytora tekstu. Blisko współpracując z Billem Gatesem, uznawanym za najbogatszego człowieka świata, Richard Brodie miał skąd czerpać inspirację. Jest jednym z prekursorów „memetyki”, nowej dziedziny wiedzy, która zaczyna się lawinowo rozwijać. Koncepcję „memu” spopularyzował w 1976 roku biolog, Richard Dawkins, którego sławna książka „Samolubny gen” właśnie ukazała się w Polsce (wyd. Prószyński i S-ka w serii „Na ścieżce nauki”, tłum. Marek Skoneczny).

Memetyka jest nauką o ideach. Intelktualna analogia genetyki, memetyka bada, jak „rozmnazają się” i „walczą o byt” idee, koncepcje, tradycja, religie i nurty polityczne. Podobnie jak „samolubne geny” idee, być może, „chcą” nas wykorzystać... Czy pozwolimy im na to?

Oparta na faktach i eksperymentach psychologicznych książka napisana jest zrozumiałym językiem i z dużym poczuciem humoru. Z jednej strony rzeczowo, niemal cynicznie rozważa, jak jesteśmy uzależnieni od „memów”, z drugiej zaś jest pełna zadumy nad sensem życia. Ponieważ co roku prowadzę w Polsce seminaria sukcesu, ten filozoficzny aspekt „Wirusa umysłu” szczególnie mnie poruszył. Z niektórymi stwierdzeniami niełatwo się zgo-

dzić, ale niewątpliwie zmuszają do myślenia. Autor pisze o trzech poziomach, na których ludzie żyją. Ten najwyższy dostępny jest tylko nielicznym. Jak go osiągnąć? Czy w ogóle istnieje, czy to tylko propaganda?...

Zadziwiający rozwój zainteresowania memetyką stanowi potwierdzenie, że ludzkość wchodzi w nową fazę rozwoju intelektualnego. Pojawiło się nowe narzędzie, z którego potęgi jeszcze niezupełnie zdajemy sobie sprawę: Internet. Do tej pory dostępny tylko środowiskom akademickim, w 1995 roku „zszedł pod strzechy”. Historia tłumaczenia tej książki niech zilustruje o czym mówię.

O istnieniu *Wirusa umysłu* dowiedziałem się przez Internet 19 kwietnia, kiedy książka ta nie była jeszcze dostępna w księgarniach Vancouver. Po tygodniu miałem ją w rękach i przeczytałem jednym tchem. Od pierwszej chwili wiedziałem, że jest to jedna z bardziej potrzebnych książek w Polsce. Odłożyłem najpilniejsze sprawy i 7 maja miałem zgodę autora na wydanie *Wirusa* po polsku. W dwa dni później, również dzięki Internetowi, miałem obeznanego w temacie tłumacza w Polsce... Tutaj, niestety zadziałała „stara technologia”. Tłumaczenie przeciągało się, a po kilku miesiącach okazało się, że go wcale nie było. Czyżby wirus opisany w tej książce był aż tak niebezpieczny? Cała sprawa opóźniła się o osiem miesięcy, bo nowy tłumacz zaczął od początku. Bez dostępu do Internetu, ale skutecznie...

Jesteśmy świadkami rewolucji informatyczno-intelektualnej. Ta książka jest „dynamitem”, który może być wykorzystywany dla dobra ludzkości albo tylko dla „nas”... Kto tę wiedzę wykorzysta i w jaki sposób? Wydajemy tę książkę z czystym sumieniem, gdyż jesteśmy zdania, że wiedza powinna być szeroko dostępna, a nie, jak w starożytnym Egipcie, skrywana. Dzisiejsi niewolnicy są niewolnikami z wyboru. Kto nie przeczyta książki, ten sam sobie będzie winien...

Tadeusz Niwiński

Pisane w Vancouver 30 maja 1996, odwirusowane w kwietniu 1997.

Kryzys umysłu

„Nie wolno nam tracić głowy... ani nie mieć jej wcale.”

- tak Dan Quayle zniekształcił memy zawarte w motcie United Negro College Fund: *„Me wolno nam marnować naszych umysłów.”*

Książka ta zawiera pewne pozytywne przesłanie. Zanim więc opowiem o rozprzestrzeniających się po świecie zjadliwych wirusach umysłu, zarażających ludzi niechcianymi informacjami - tak jak komputerowy wirus Michelangelo wprowadza do komputerów instrukcje niszczące ich oprogramowanie - zacznę od dobrych wieści.

Taką właśnie jest wiadomość o powstaniu nowej, długo wyczekiwanej teorii naukowej wiążącej biologię, psychologię i naukę o poznawaniu. Wysiłek naukowców, którzy od dwudziestu lat - a właściwie już od roku 1859, od czasów Karola Darwina - usiłowali połączyć te dyscypliny, zaowocował powstaniem nowej nauki zwanej memetyką.

Podstawą memetyki jest pojęcie ewolucji; darwinowska teoria ewolucji gatunków na drodze doboru naturalnego zreformowała całą biologię. Wykorzystując najnowsze zdobycze teorii ewolucji, naukowcy badają funkcjonowanie umysłu, procesy uczenia się i wychowywania człowieka oraz rozwój kultury. Specjaliści od memetyki przekształcają więc psychologię, tak jak wcześniej Darwin zmienił biologię.

Ci z nas, którzy pragną pojąć sami siebie, mogą dzięki poznaniu memetyki wiele zyskać. Uważam też, że korzyści płynące z jej zrozumienia będą stale rosły, zwłaszcza jeśli chodzi o obronę przed manipulacją i wykorzystywaniem. Jeśli lepiej poznamy funkcjonowanie umysłu, sprawniej będziemy się

poruszać w świecie, w którym coraz częściej - aczkolwiek subtelnie - ktoś nami manipuluje.

Teraz pora na złe wieści: w tej książce jest więcej pytań niż odpowiedzi. Chodzi tu zwłaszcza o **wirusy umysłu**: memetyka ujawniła ich istnienie, ale niewiele dała wskazówek, jak sobie z nimi radzić.

Wirusy umysłu istniały zawsze, na przestrzeni wieków ustawicznie jednak ewoluowały i zmieniały się. Są to zaraźliwe cząstki naszej kultury, które błyskawicznie szerzą się w obrębie populacji, odmieniając myśli i losy zakażonych nimi osób. Wirusy te mogą być względnie łagodne, jak np. spódniczki mini i slangowe wyrażenia, ale istnieją też takie, które zmieniają bieg ludzkiego życia; wymienię tu tylko plagę samotnych matek na zasiłku z opieki społecznej, młodzieżowe gangi i sekty religijne w rodzaju Branch Davidian. Jeżeli nie mamy nic przeciwko tym zjawiskom kulturowym, to wszystko w porządku. Pamiętajmy jednak, że podobnie do komputerowego wirusa Michelangelo, który przekazuje komputerom instrukcje zniszczenia danych, wirusy umysłowe mogą zaprogramować nasze myśli i działania tak, aby przynosiły szkodę.

Najbardziej zaskakującym i istotnym wnioskiem płynącym z memetyki jest to, że nasze myśli nie zawsze są naszym oryginalnym wytworem. Przekazują je nam inni ludzie albo zarażają nas nimi wirusy umysłu. Nie panujemy nad własnym tokiem myślenia! Ludzie na ogół niechętnie przyznają się do tego: często nie chcą się nawet nad tym zastanowić. Wydaje się, że taka postawa jest głównym powodem, dla którego osiągnięcia naukowe w tej dziedzinie nie są powszechnie znane. Jak wkrótce się przekonamy, nie lubiane idee trudno się przyjmują.

Na dodatek nikt nie potrafi powiedzieć, czy oprogramowanie, jakie przekazuje określony wirus umysłu, jest szkodliwe czy pożyteczne. Nikt przecież nie przystępuje do sekty religijnej, żeby poddać się indoktrynacji, wyjechać do Gujany i popełnić samobójstwo¹. Czy młody Bili Gates, zaraziwszy się na Harvardzie wirusem gry w pokera, źle na tym wyszedł tylko dlatego, że zaniedbał studia? A może w ostatecznym rozrachunku infekcja wyszła mu na dobre, skoro dzięki niej podjął decyzję opuszczenia uczelni, założenia Micro-softu, i został multimiliarderem?

ZMIANA PARADYGMATU

Od czasu do czasu świat nauki przeżywa tak zwaną **zmianę paradygmatu**. Jest to spowodowane zmianą podstawowego założenia jakiejś dziedziny życia.

¹ Mowa o tzw. Świątyni Ludu Jima Jonesa. Czytaj też na stronie 50 (przyp. tłum.)

Kiedyś na przykład zwątpiliśmy, że środkiem Wszechświata jest Ziemia, a zaczęliśmy wierzyć, iż Ziemia krąży dookoła Słońca. Później Einstein odkrył współzależność pomiędzy czasem i przestrzenią oraz energią i materią. Dużo czasu upłynęło, zanim te zmiany paradygmatu przeniknęły środowisko naukowe, a jeszcze dłużej trwało przyswojenie ich sobie przez ogół społeczeństwa.

Pojęcie wirusa umysłu i cała memetyka stanowią istotną zmianę paradygmatu w naukach zajmujących się badaniami nad umysłem.

Zrozumienie tej nowej nauki - memetyki - było jak dotąd trudne, ponieważ wymagało znacznej przemiany sposobu myślenia o umyśle i kulturze. Jak to bywa z każdą zmianą paradygmatu, również memetyka nie przystaje do naszego dotychczasowego spojrzenia na istotę rzeczy, do naszego pojmowania świata.

W istocie przyjęcie nowego paradygmatu powinno być proste, gdyż trzeba jedynie odrzucić stary. Nie należy dopasowywać nowej wiedzy do istniejącego już modelu, bo nie da się tego zrobić! Jeżeli tylko zechcesz zarezerwować miejsce w swoim myśleniu dla czterech koncepcji, zapewne nowych dla Ciebie, zostaniesz wynagrodzony zrozumieniem zasad memetyki. Mam nadzieję, że uświadomienie ich sobie pobudzi do działania każdego, komu leży na sercu przyszłość ludzkiego gatunku.

Podstawowym pojęciem - gwiazdą naszego programu - jest **mem**. To przewodnia idea tej książki, której przyjrzymy się bliżej w rozdziale pierwszym. Memy są podstawowymi cegiełkami składającymi się na kulturę w takim samym stopniu, w jakim geny warunkują powstanie życia. Zgodnie z opisem w rozdziale drugim, memy mają różną wielkość: mogą zarówno tworzyć duże struktury kulturowe - państwa, języki czy religie - jak i mikroskopijne, składające się na oprogramowanie „komputera” Twojego umysłu.

Drugim pojęciem jest **wirus**. Wiemy o wirusach istniejących w świecie biologii i informatyki. Teraz dowiadujemy się, że występują także w umysłach i kulturze, czyli w dziedzinie memetyki. Aby pokazać, czego można się po nich spodziewać, w rozdziale trzecim przedstawię analogie pomiędzy tymi trzema odrębnymi światami i wirusami, jakie w nich bytują.

Trzecią koncepcję nowego paradygmatu stanowi **ewolucja**. Jest to słowo, którym posługuje się wielu ludzi przekonanych, że mówią o jednej i tej samej rzeczy, podczas gdy każdy nadaje temu terminowi różne znaczenie. W rozdziale czwartym omówię najnowszą teorię ewolucji, w piątym przedstawię jej związki z memami.

Czwartym pojęciem koniecznym do zrozumienia natury wirusów umysłu jest **psychologia ewolucyjna**. To nowa nauka badająca te predyspozycje i mechanizmy działania umysłów, które miały ułatwiać przeżycie i rozmnażanie się. Pewne skłonności przybierają formę psychicznych **czułych punktów** albo **wyzwalaczy**, których naciskanie ułatwia pokonywanie mechanizmów obronnych psychiki. Nazwałem tę część książki „Kryzysem umysłu”, a nie „Wprowadzeniem”, ponieważ pierwsze określenie drażni więcej czułych punktów - łatwiej przyciąga uwagę, co spowoduje zapewne, że więcej ludzi przeczyta ów fragment. Z tej samej przyczyny zatytułowałem książkę *Wirus umysłu*, a nie *Wprowadzenie do memetyki*.

Psychologia ewolucyjna budzi wiele kontrowersji. Zajmuje się między innymi badaniem i wyjaśnianiem typowych różnic między kobietami a mężczyznami, zwłaszcza w sferze zachowań seksualnych - temu zagadnieniu poświęcony jest rozdział szósty. W rozdziale siódmym omawiam punkt widzenia psychologii ewolucyjnej na ludzkie przetrwanie.

Z tych czterech bloków pojęciowych memetyka tworzy nowy paradygmat trwającego wciąż procesu ewolucji kultury. Memetyka uświadamia konieczność podjęcia decyzji w następującej kwestii:

Czy będziemy biernie ewoluować, miotani chaotyczną selekcją naturalną, nie uwzględniającą naszego szczęścia, zadowolenia ani duchowości, czy też weźmiemy ster naszej ewolucji w swoje ręce i sami nadamy jej odpowiedni kierunek?

Memetyka daje wiedzę i siłę, dzięki którym możemy pokierować swoją ewolucją. Pozostaje pytanie, co z tą władzą uczynimy.

LUZKOŚĆ W NIEBEZPIECZEŃSTWIE

Wirusy umysłu nie zakażają kropelkowo jak grypa, ani drogą płciową jak AIDS. Nie są materialne - przenoszą się po prostu dzięki temu, że ludzie się ze sobą komunikują. W rozdziale ósmym pokazuję, jak wirusy umysłu wpajają swoje programy. Można powiedzieć, że istnienie wirusów umysłu jest ceną, jaką płacimy za chyba najdroższą wszystkim wolność słowa. Im większa łatwość porozumiewania się w danym środowisku, tym większa jego podatność na zakażenie wirusami umysłu.

Niektóre wirusy powstają spontanicznie, co opisuję w rozdziałach dziewiątym i dziesiątym, inne natomiast są tworzone celowo, o czym piszę w rozdziale jedenastym. I te, i tamte mają jedną cechę wspólną:

Wirus umysłu, raz powołany do życia, staje się **niezależny** od swojego twórcy; szybko ewoluuje, dążąc do zarażenia jak największej liczby osób.

Wirusy umysłu nie są zagrożeniem odległym, czymś w rodzaju wypalenia się Słońca czy zderzenia Ziemi z kometą. Są z nami tu, w tej chwili; były od niepamiętnych czasów; ciągle się rozwijają, zarażając coraz skuteczniej. Opanowują nasze umysły nie tylko nowymi sposobami poprzez telewizję, tanią muzykę czy techniki sprzedaży, ale wykorzystują także stare środki: edukację, religię, a nawet zwyczajne rozmowy z przyjaciółmi. Rodzice nieświadomie zarazili nas, kiedy byliśmy mali. Jeśli masz dziecko, z pewnością przekazujesz mu każdego dnia nowego wirusa.

Czytasz gazety? Łapiesz wirusy umysłu. Słuchasz radia? Także zarażasz się wirusami. Obijasz się i gadasz z kumplami? Łapiesz wirusa za wirusem. Jeżeli życie układa się nie po Twojej myśli, możesz się założyć, że wirusy umysłu mają w tym swój udział. Trudno Ci współżyć z bliską osobą? Wirusy umysłu przejmują kontrolę nad częścią Twojego mózgu i uniemożliwiają Ci stworzenie normalnego trwałego, szczęśliwego związku. Może masz kłopoty w pracy? Wirusy umysłu nie pozwalają Ci spojrzeć w przyszłość i gnają Cię drogą, która sprzyja ich planom, a nie podnosi jakości Twojego życia.

Wyrastają nowe sekty religijne - owoc coraz potężniejszych wirusów umysłu. Sekty przejmują kontrolę nad ludzkimi umysłami i narzucają swoim członkom dziwaczne zachowania, od osobliwych rytuałów po masowe samobójstwa. Jeśli uważasz, że jesteś na to uodporniony, pamiętaj - nie ma ludzi, którzy wstapiliby do sekty po to, by poddać się psychicznemu terrorowi. Wszystko to jest sprawką przemyślnych i złośliwych wirusów umysłu. Z chwilą, kiedy założyciel sekty rozpocznie jej działanie, wirusy umysłu zaczynają żyć swoimi życiem.

Institucja środków masowego przekazu i wyborów bezpośrednich powoduje, że rządy wielu krajów stają się coraz bardziej podatne na zakażenie wirusami umysłu. W dzisiejszych czasach nie mogą liczyć na elekcję politycy bez odpowiedniego wizerunku, który drażni czułe punkty wyborców i zdobywa ich głosy. Mówią: „Mamy sytuację kryzysową i tylko ja mogę jej zaradzić” albo: „To oni są przyczyną tych wszystkich problemów. Jasne, że jakakolwiek zmiana będzie lepsza niż to, co mamy w tej chwili!”. Dopracowane wizerunki polityków skupiają w sobie najbardziej wyszukane i złośliwe wirusy, atakujące dzisiejsze społeczeństwo.

Jakie napoje kupujesz? Te najpopularniejsze kosztują dwa razy tyle, co nie reklamowane produkty o lokalnym zasięgu. Nadwyżka finansowa idzie

na reklamę telewizyjną; rozsyłanie zarodników wirusów umysłu, które penetrują jeszcze głębiej, dosłownie opanowując umysły i popychając ludzi ku odpowiednim półkom w sklepie. Agencje reklamowe, które skutecznie programują upodobania, należą do najbardziej cynicznych i wyrachowanych propagatorów wirusów umysłu.

Alarmującym skutkiem niekontrolowanego rozprzestrzeniania się wirusów umysłu jest stan naszych dzieci. Atakujące je wirusy rodzą się w śródmiejskich slumsach i szerzą się błyskawicznie, zarażając dzieci i młodzież, przynosząc im rozpacz, samotne macierzyństwo czy wojny gangów. Wielu młodych ludzi traci swój system wartości i zmierza w jakimś niepokojącym kierunku. Sposobom oczyszczenia nas samych i naszych dzieci z tych wirusów poświęcony jest rozdział dwunasty.

MÓJ PLAN

Przyznam Ci się teraz do czegoś. Napisanie tej książki służy mojemu celowi, którym jest zmiana ludzkiego życia. Niektóre z przedstawionych koncepcji można wykorzystać w samodoskonaleniu. Być może nie spodziewałeś się, że w pozycji popularnonaukowej znajdziesz pojęcia dotyczące rozwoju osobowości, memetyka jednak zajmuje się umysłem, a więc i ludzkim życiem. Jest zrozumiałe, że przyswojenie sobie podstaw memetyki może przyczynić się do poprawy jego jakości.

Po pierwsze, nie napisałbym *Wirusa umysłu* ani mojej pierwszej książki, *Getting Past OK (Więcej niż zgoda)*, gdybym sam z rozmysłem nie pozbył się memów, z którymi się wychowałem, i nie przeprogramował samego siebie za pomocą nowych. Jeśli mógłbyś o tym decydować, jakie nowe memy wybrałbyś dla siebie? Decyzja należy do Ciebie. Ja w ogóle nie miałem pojęcia, o co chodzi, dopóki nie zaznajomiłem się ze sprawą. Teraz mogę zaprogramować siebie samego za pomocą memów, które sprzyjają moim życiowym wartościom, odrzucając te, które ułatwiają realizację planów wirusów umysłu. I Ty będziesz mógł tego dokonać, a być może zdecydujesz się na coś innego. Nie uzyskasz jednak możliwości wyboru, dopóki nie zrozumiesz zasad memetyki.

Napisałem tę książkę, bo **lubię** zmieniać ludzkie życie. Na tym właśnie polega mój plan. Uważam, że wiedza zawarta w memetyce jest ważna, dlatego ją rozpowszechniam. Pisanie nie było dla mnie po prostu intelektualną rozrywką. Książka traktuje wprawdzie o nauce, ale nie jest pracą naukową. Świadomie nadałem jej taką postać, dzięki której nowy paradygmat memetyki będzie się szerzył, a właśnie na tym mi zależy.

Świadome rozpowszechnianie idei, które uważasz za istotne, jest jednym ze sposobów zwalczania wirusów umysłu.

Czy zastanawiałaś się kiedyś, czemu dzisiejsze życie wydaje się takie skomplikowane, z każdym dniem coraz bardziej zagniatane i stresujące? Jedną z przyczyn jest ciągle zmieniająca swoje oblicze armia wirusów umysłu, władająca coraz większą częścią umysłu każdego z nas, przeszkadzająca w dążeniu do szczęścia; jeszcze większy wpływ będzie miała na następne pokolenie.

Czy zastanawiałeś się, dlaczego rozwój techniki wcale nie upraszcza życia - wręcz przeciwnie, komplikuje je? Otóż każde zetknięcie z nowym wirusem umysłu zwiększa stres i dezorientację człowieka.

Nieliczone rzesze ludzi uciekają się do wszystkiego, od psychoterapii po mistycyzm, co zdjęłoby z nich obezwładniający ciężar stresu. To właśnie nadmierny stres, jak twierdzą lekarze, jest najskuteczniejszym zabójcą. Chociaż nauka wyodrębniła dwa rodzaje osobowości: zestresowany typ A oraz rozluźniony typ B, nie odpowiedziała na pytanie o przyczyny ich powstawania. Interesujące, że nawet u ludzi o osobowości typu B występują czasami stresogenne objawy chorobowe. Na wiele pytań związanych ze stresem memetyka udziela odpowiedzi.

Wirusy umysłu stopniowo przejmują kontrolę nad Twoim myśleniem, rozpraszają uwagę, odciągają od ważnych celów, stając się przyczyną dezorientacji, stresu czy nawet rozpacz.

Przenikają do umysłu, zmieniają Twój program działania wskazując kierunek odmienny od tego, w którym chciałbyś iść. Ponieważ wszystko to dzieje się na poziomie podświadomym, dostrzegasz tylko, że upływające lata przynoszą coraz więcej stresu i udręki, a coraz mniej radości i poczucia sensu życia. Być może czujesz, że trudniej zabrać się do pracy i mniej Cię cieszą jej efekty. To tylko część objawów zakażenia wirusami umysłu. Tej infekcji dałoby się całkowicie uniknąć tylko pod warunkiem pozostawania od urodzenia w kompletnej izolacji.

Możesz jednak **pozbyć się** wirusów umysłu - a mam nadzieję, że przyczyni się do tego wiedza przedstawiona w tej książce - musisz wszakże wiedzieć, że poznanie nowego paradygmatu wymaga wysiłku.

NARODZINY NOWEGO PARADYGMATU

Naukowcom nigdy nie przychodziło z łatwością przekazywanie swoich osiągnięć ogółowi społeczeństwa. W nauce poszczególne koncepcje selekcjonuje się drogą skrupulatnych badań, a **nie na podstawie ludzkich odczuć**. Z tego powodu często się zdarza, że idee naukowe na pierwszy rzut oka nie przypadają ludziom do gustu, czego skutki nietrudno przewidzieć. Reakcję opinii publicznej na każdą rewolucyjną teorię naukową, taką jak przedstawiona w 1859 roku przez Karola Darwina koncepcja doboru naturalnego, można z reguły podzielić na kilka etapów:

1. **Umniejszanie znaczenia.** Z początku nową teorię uważa się za nieszkodliwe dziwactwo, które nie stanowi poważnego zagrożenia dla powszechnie panującego światopoglądu, albo za uproszczoną wersję jakiejś znanej już teorii. Obecnie, kiedy piszę te słowa, memetyka wychodzi z tego stadium. Redaktorzy *The New York Times Magazine* w numerze z 22 stycznia 1995 roku, zwracając uwagę na rosnącą popularność słowa „mem”, próbowali delikatnie umniejszyć jego znaczenie: „Można by się zastanawiać, co pojęcie memu wnosi do paradygmatu ewolucji kulturalnej. Wydaje się, że nic nowego.” W miarę czytania tej książki zdasz sobie sprawę, że memetyka nie tyle dodaje coś do istniejącego paradygmatu ewolucji kulturalnej, ile sama tworzy nowy, bardziej przejrzysty paradygmat.
2. **Naigrwanie się.** Kiedy nowa idea uparcie trzyma się przy życiu, pobłażanie ustępuje miejsca wyśmiewaniu. Ludzie śmieją się z oczywistego w ich mniemaniu faktu, że nowa teoria jest niespójna z tym, o czego prawdziwości są przekonani. Współcześni kpili z Darwina, że nie rozumie, iż to Stwórca dokonuje selekcji. Ta pozorna niemożność przekazania nowego paradygmatu była zmorą Darwina. Podobnie drwiący stosunek do memetyki spotyka się często tam, gdzie się o niej mówi, na przykład w internetowej grupie dyskusyjnej *alt.memetics*.¹
3. **Krytycyzm.** Gdy nowa idea zyskuje popularność, osoby o utrwalonych przeciwnych poglądach lub ludzie, którzy związali ze starym paradygmatem swoje dobre imię, zdejmują białe rękawiczki. Darwinizm nadal jest atakowany przez kreacjonistów, którzy sądzą, że teoria ta przeczy ich Prawdzie. Możliwe, że niniejsza książka również przyczyni się do ataków na memetykę. Jeśli się tak stanie, nie powinniśmy się niepokoić, gdyż będzie to normalna kolej rzeczy przy zmianie paradygmatu.

² Nazwy grup tematycznych w internetowej sieci Usenet składają się z kilku czionów oddzielonych kropkami, z których pierwszy informuje o tzw. nadgrupie, *np.alt.* jest skrótem od *alternatywne, comp. - computen, rec. - to rekreacja itp.* (przyp.tłum.)

4. Akceptacja. Ostatecznie nowy paradygmat wciąga wystarczająco wielu ludzi, zyskując ich psychiczną i intelektualną akceptację. Wreszcie ci, którzy naprawdę rozumieją nową ideę, przestają być samotni niczym Kolumb wśród obrońców płaskiej Ziemi. Nowy świat przystaje na nowy paradygmat, a opinia społeczna przechyla się na jego stronę. Nowej idei naucza się w szkołach powszechnych, nauka zaś przygotowuje się do podjęcia nowego wyzwania.

Wygląda na to, że nasz umysł nie jest odpowiednio wyposażony do zrozumienia swojego własnego działania. Możliwe, że po przeczytaniu tych słów jesteś zdezorientowany, masz kłopoty z koncentracją uwagi albo czujesz się zmęczony czy nawet zły. Chociaż w tej chwili może Ci się to wydać absurdalne, tego typu uczucia i objawy są obronnymi mechanizmami wirusów umysłu. Ponieważ wirusy te ewolucyjnie przystosowały się do pilnego strzeżenia zawładniętych części umysłu, jakakolwiek próba pozbycia się ich może wyzwoić wspomniane reakcje.

Jeżeli czytając tę książkę doświadczasz podobnych uczuć, nie martw się: miną, jeśli je przetrzymasz. Nagrodą za wytrwałość będzie zdobycie cennego środka kształtowania własnej przyszłości i dalszych losów całej ludzkości.

Memy

Nie istnieją prawdy absolutne, a jedynie półprawdy. Próby traktowania ich jako ostatecznych prawd cieszą tylko diabła.

Alfred North Whitehead

Słowo „mem” usłyszałem po raz pierwszy parę lat temu w kafejce Microsoftu, podczas jednej z typowych dyskusji na przyziemne tematy. W tamtych czasach pojawienie się przy obiedzie nowego dla mnie słowa należało do rzadkości. Byłem wtedy dość zarozumiały sądząc, że moje odczytanie i te trzy i pół roku spędzone na Harvardzie wystarczą, żeby znać właściwie wszystkie słowa, jakie można wypowiedzieć w rozmowie przy stole.

Jadłem wtedy obiad z Charlesem Simonyi i Gregiem Kusnickiem, moimi szacownymi kolegami z Microsoftu. Mogę się teraz przyznać, że możliwość spożywania posiłków z tymi błyskotliwymi i wykształconymi ludźmi była właściwym powodem mojej pracy w firmie. To właśnie Charles zwerbował mnie do pracy w Microsoftcie w 1981 roku, a rok później przydzielił mi zadanie napisania pierwszej wersji programu Microsoft Word. (Ta robota dobrze mi poszła. Widzę teraz, że Word miał dobre memy.)

Rozmawialiśmy o polityce: o rządzie, który przydziela państwowe fundusze na podejrzane cele społeczne; o beznadziejnych i skorumpowanych politykach, którzy mimo wszystko ciągle zdobywają głosy wyborców. Dlaczego tak się dzieje? Może wyborcy są po prostu głupi? (W Microsoftcie panował mem, zgodnie z którym możliwą przyczyną niewłaściwego funkcjonowania jakiejś rzeczy jest czyjaś głupota.) Charles jak zwykle miał na to zwięzłą odpowiedź; nie przerywając jedzenia sałatki jarzynowej (bez śledzi-

ków, ale za to z czerwoną papryką), z tym swoim węgierskim akcentem powiedział:

- Dobre memy.

- Smacznego - rzekłem uprzejmie.

- Nie, doobre meemy - zaprzeczył Charles.

- Co jest dobre? - spytałem.

- Meemy, **meeeemy!** - odparł Charles.

- Memy - powtórzył jak echo Kusnick.

- Chyba żartujesz! - powątpiewał Charles. - Nigdy nie słyszałeś o memach?

- Nic nie wiesz o memach? - przyklasnął mu Kusnick.

- Memy? - powtórzyłem bezmyślnie. Mój głos i zasób wiadomości musiały przypominać w tym momencie krowę. - Co to jest mem?

- To coś w rodzaju piątej symfonii Beethovena - stwierdził Charles.

Kusnick sprzeciwił się: - Poczekaj, z tym się nie zgadzam. Wydaje mi się, że piąta symfonia nie jest memem. Być może **zawiera** dobre memy, ale memem nie jest.

Charles zmarszczył brwi, zastanawiając się nad tym zarzutem. - Więc mrukniecie. - Naprawdę użył słowa „mrukniecie”. Był to mem (czy aby na pewno mem?), który Charles wyniósł z czasów, gdy pracował w Ośrodku Badawczym Xeroxa w Pało Alto (w tzw. PARC-u). Używał tego wyrazu, kiedy się głośno zastanawiał i nie chciał, żeby ktoś wpadł mu w słowo.

- No dobrze, masz rację - poddał się w końcu. - To nie piąta symfonia, ale *ta-ta-ta-TAM* jest memem.

Kusnick na to: - Nie, wydaje mi się, że nawet *ta-ta-ta-TAM* nie jest memem. A jeśli już, to tylko w pewnym, ograniczonym sensie. To kiepski przykład.

- A jaki jest dobry przykład? - aż zapiszczałem z ciekawości.

- No cóż - odpowiedział Kusnick. - Można przyjąć, że jeśli wszędzie, dokąd pójdziesz, będziesz nucił *ta-ta-ta-TAM*, to będzie to dobry mem. Ale Charlesowi chodzi raczej o coś innego. Sam fakt istnienia milionów kopii piątej symfonii Beethovena na płytach i kompaktach nie robi z niej dobrego memu.

- Pozwolę sobie wnieść sprzeciw - zaprotestował Charles.

Kusnick zamyślił się: - Mhm, a więc powiadasz, że biblioteki istnieją tylko po to, by książki mogły powielać same siebie? - Nie zdażyłem przetrwać **tej** zwięzłej uwagi, bo Kusnick kontynuował: - Rozumiesz, sędzę, że z filozoficznego punktu widzenia memy muszą mieć coś wspólnego z ludźmi. Na

przykład zrobienie sterty fotokopii¹ jakiegoś dokumentu nie daje mu dobrych memów. Ale kiedy zaczniesz je rozdawać, a ludzie będą uczyć się ich na pamięć i recytować, to będzie dobry mem.

Umysł Charlesa przetwarzał przez chwilę tę myśl. Był to naprawdę wspaniały widok. - Więc mruknięcie. W porządku. Dobrze powiedziane.

- Dziękuję.

Zapadła cisza. Kiedy zdałem sobie sprawę, że oni uznali rozmowę za skończoną, wpadłem w panikę: nadal nie wiedziałem, czym jest mem. Zrozumiałem tylko, że ma coś wspólnego z informacją. Postanowiłem pójść tym tropem.

- Więc mem jest informacją?

Charles i Kusnick otworzyli usta jednocześnie. Kusnick odezwał się pierwszy: - Pozwolisz? Dziękuję. Mem to coś, co się naśladuje. To podstawowa jednostka imitacji.

- Wobec tego ziewnięcie mogłoby być memem - powiedziałem, co przyszło mi do głowy.

- Mhm, nie... No, tak. Sam nie wiem. Zażyłeś mnie. He, he, he...

- Hi, hi, hi... - zachichotał Charles. - Wpadłeś we własne sidła.

- Wcale nie - bronił się Kusnick. - Po prostu ziewanie jest zachowaniem, a memy, jak sądzę, są myślami.

- Daj spokój! - podniósł głos Charles. - Zadajesz niewłaściwe pytania! Kogo obchodzi, czy ziewanie jest memem! Właściwe pytanie brzmi: „Które memy są interesujące?”

- No właśnie - przytaknął mu Kusnick.

- A które memy są interesujące? - zapytałem posłusznie.

- To dobre pytanie - poparł mnie Charles.

Poszukiwanie odpowiedzi na to pytanie zajęło mi dwa następne lata.

MEMY I MEMETYKA

Mem jest szyfrem ludzkiego zachowania, kamieniem w Rosetty umożliwiającym zrozumienie istoty religii, polityki, psychologii i ewolucji kulturalnej. Niestety, ten uniwersalny klucz otwiera również swoją puszkę

¹Wszyscy trzej pracowaliśmy dla Xeroxa pod koniec lat siedemdziesiątych. Do Kusnicka zawsze zwracaliśmy się po nazwisku, ponieważ w tamtych czasach razem z Charlesem pracowało dwóch Gregów. Charles często wystawiał głowę na korytarz i wołał: „Kusnick!”. Ten charakterystyczny odgłos był memem, który łatwo wpadał w ucho. Swoją drogą, w firmie zawsze nas uczono/indoktrynowano, żeby nigdy nie używać znaku towarowego Xerox w znaczeniu „fotokopia”. Jednakże ten mem przyjął się, tak jak wyżej wspomniany.

Pandory. Już niedługo zetkniemy się z nowymi, wyrafinowanymi technikami manipulowania ludzkimi masami, przy których będziemy wspominać z rozrzewnieniem obecne tendencyjne reklamy, przemówienia polityków i telekazania.

Termin **mem** wprowadził w roku 1976 Richard Dawkins, biolog z Oxfordu, w książce *Samolubny gen*. Określenie to pojawiało się później w wielu publikacjach z dziedziny biologii ewolucyjnej, psychologii oraz nauki o poznawaniu, m.in. Henry'ego Plotkina, Douglasa Hofstadtera i Daniela Dennetta, prowadzących badania na poparcie biologicznych, psychologicznych i filozoficznych implikacji tego nowego modelu świadomości i myśli.²

Pojęcie memu jest osiłą obecnej zmiany paradygmatu nauk o życiu i kulturze. Dotychczas spoglądaliśmy na ewolucję kultury z punktu widzenia jednostki bądź społeczeństwa; w nowym paradygmacie kluczowym pojęciem jest mem.

Dlaczego mielibyśmy patrzeć na życie w ten nowy, dziwaczny, niepokojący sposób? Z tych samych powodów, dla których odkrywcy nowych kontynentów uznali kulistość Ziemi, a astronomowie odrzucili dogmat geocentryzmu. Lepszy model działania świata pozwala więcej zrozumieć i dokończyć wielu fascynujących rzeczy. Takim modelem jest teoria memu, czyli **memetyka**.

Memetyka bada działanie memów: ich interakcję, replikację³ i rozwój.

W sferze umysłu memetyka jest odpowiednikiem genetyki, zajmującej się - w dziedzinie biologii - analogicznymi badaniami genów.

DEFINICJA MEMU

Aż się prosi, żeby spytać: „Czym właściwie jest mem?”. Udzielenie odpowiedzi na to pytanie wcale nie jest proste. Biolodzy odpowiedzieliby mniej więcej tak, jak to zaproponował Dawkins:

Biologiczna definicja memu (wg Dawkinsa)

Mem jest podstawową jednostką transmisji kulturowej, czyli imitacji.

² Patrz: bibliografia na końcu książki.

³ Replikacja - określenie przejęte z terminologii genetycznej, oznaczające samopowielanie się cząsteczki DNA (przyp. tłum.).

Zgodnie z tą definicją wszystko, co nazywamy „kulturą”, składa się z memów niczym materia z atomów. Konkurujące ze sobą memy przenoszą się od jednego umysłu do drugiego tak samo, jak geny przekazywane są do jaj i plemników. To właśnie zwycięskie memy - te, które przeniknęły do największej liczby umysłów - są odpowiedzialne za kształt dzisiejszej kultury.

Biolodzy najbardziej interesują się tymi memami, które dotyczą zachowania. Dawkins przedstawił następujące ich przykłady: „melodie, idee, obiegowe zwroty, fasony ubrań, sposoby lepienia garnków lub budowania łuków”⁴.

Zgodnie z definicją biologiczną, w jednym roku kobiety noszą długie spódnice, a już w następnym z niewiadomych przyczyn moda przyjmuje nowy mem i nosi się krótkie spódniczki. Piosenki, z których każda jest memem albo całym zbiorem memów, konkurują ze sobą na liście przebojów; potem ludzie zaczynają nucić wpadające w ucho melodie i rozprzestrzeniają ich memy. Inżynierowie budują mosty na podporach, dopóki ktoś nie wynajdzie mostu wiszącego; jego memy szybko się szerzą, tworząc nowy standard w budowaniu mostów.

Definicja biologiczna jest nawet zadowalająca, ponieważ pozwala zredukować całość kultury do fragmentów, z którymi można się jakoś uporać: nazwać je i obserwować ich oddziaływanie i rozwój. Niestety, nie wyjaśnia dobrze, **dlaczego** jedne memy szerzą się, a inne nie. Odłóżmy więc na moment tę definicję i przypatrzmy się innym.

DEFINICJA PSYCHOLOGICZNA

Gdyby zapytać psychologa, czym jest mem, udzieliłby zapewne nieco odmiennej odpowiedzi, podkreślając raczej działanie umysłu niż elementy zachowania. Psycholog Henry Plotkin tak oto definiuje mem:

Psychologiczna definicja memu (wg Plotkina)

Mem jest analogiczną do genu jednostką spuścizny kulturowej, wewnętrzzną reprezentacją wiedzy.

W definicji tej podkreśla się analogię do genów, chemicznych wzorków na niciach DNA⁵. Podczas gdy geny określają wszelkie cechy zewnętrzne - kolor oczu albo włosów, grupę krwi, a nawet to, czy będziesz człowiekiem, czy psem myśliwskim - siedzące w głowie memy decydują o zachowaniu.

⁴Richard Dawkins, *Samolubny gen*, w przekładzie Marka Skonecznego, Prószyński i S-ka, Warszawa 1996. (przyp.tłum.)

⁵ DNA - kwas dezoksyrybonukleinowy, związek chemiczny o strukturze tzw. podwójnej helisy (spirali), występujący we wszystkich organizmach komórkowych oraz u części wirusów; nośnik cech dziedzicznych, materiał genetyczny. Fragmentami DNA są geny. (p.tł.)

Gdy przyrównamy umysł do komputera, to memy będą oprogramowaniem (*software*), a geny sprzętem (*hardware*).

Zgodnie z tą definicją siedliskiem memów są nie tyle zewnętrzne atrybuty kultury, ile sam umysł. I rzeczywiście, to właśnie w umyśle każdego z nas odbywa się współzawodnictwo memów. Załóżmy, że w głowie jakiejś kobiety znalazły się memy: *dobrze jest znad się na modzie, modne kobiety mają powodzenie oraz chcą mieć powodzenie*. Uleganie modzie noszenia krótkich spódniczek wynika więc ze współdziałania wszystkich tych trzech memów w umyśle wspomnianej kobiety. Jeżeli takich kobiet będzie więcej, przyczyni się to do powstania nowego memu: *mini jest modne* i do rzeczywistego skrócenia spódniczek.

Memy przyczyniają się także do przemian w dziedzinie budowania mostów. Konstruktorzy mostów nowego typu są zapewne programowani za pomocą następujących memów: *budowanie mostów wiszących dowodzi kompetencji konstruktora, dobrzy konstruktorzy zdobywają uznanie w oczach swoich przełożonych oraz ważne jest, żeby szef mnie docenił*. Bez któregoś z tych memów zbudowanie mostu wiszącego przez danego inżyniera staje się mniej prawdopodobne. Dopiero ich współdziałanie przyczynia się do powstania czegoś rzeczywistego. Oczywiście, wspomniany konstruktor współpracuje z innymi inżynierami, robotnikami, kierowcami i różnymi osobami, z których każda działa zgodnie z własnymi memami.

Psychologiczna definicja zakłada, że memy są dla naszego zachowania tym, czym geny dla ciała, a więc wewnętrznym przedstawieniem określonej informacji przynoszącej pewne zewnętrzne skutki. Geny są niewidocznymi, wewnętrznymi cząstkami informacji, **powodującymi**, przy współdziałaniu środowiska, rozwój zarodka i jego przekształcenie w dojrzały organizm. Memy zaś są ukrytymi, wewnętrznymi cząstkami wiedzy, które **powodują** - także w interakcji ze środowiskiem - zewnętrzne zachowanie i powstawanie wytworów kultury, takich jak spódniczki czy mosty. Jeżeli zobaczą gdzieś mini-spódniczkę, w moim umyśle może powstać mem *mini jest modne*. Trzeba jednak pamiętać, że ów mem znajduje się w moim umyśle, a nie w stroju kobiety.

Jeśli komuś nie wiedzie się w życiu, psycholog-memetyk mógłby określić, które z wytworzonych przez tę osobę memów prowadzą do niepożądanых skutków. Ich wykrycie ułatwiłoby ewentualną zmianę.⁶

⁶Koncepcja ta ma wiele wspólnego z praktyką terapii kognitywnej (*cognitive therapy*) zapoczątkowanej w latach pięćdziesiątych przez psychologów Alberta Ellisa i Aarona Becka. Stosując tę metodę terapeuci wychodzą z założenia, że niepożądane stany psychiczne, takie jak depresja, wynikają z nieprawidłowego sposobu myślenia („kognicji”) pacjenta o życiu i świecie. Niewłaściwy model rzeczywistości jest źródłem niepowodzeń. Terapeuta w czasie rozmowy skrupulatnie wychwytuje i „poprawia” nielogiczne lub nieodpowiednie przekonania pacjenta, próbując stworzyć dla niego lepszy, bardziej satysfakcjonujący model radzenia sobie w życiu.

Takie spojrzenie na memy, chociaż ułatwia zrozumienie ludzkiego działania, nie wyjaśnia jednak całkowicie ewolucji informacji. Skupia się na umyśle, a przecież informacja nie jest przechowywana wyłącznie tam. Stykamy się wszak z jej innymi formami: geograficzną, związaną z ukształtowaniem Ziemi; genetyczną, przechowywaną w DNA organizmów; astronomiczną, opisującą Wszechświat. W jaki sposób te formy wpływają na nasze zachowanie i kulturę?

DEFINICJA KOGNITYWNA

Przestańmy więc zajmować się sobą i spójrzmy na ogólniejszą definicję memu, przedstawioną przez psychologa i filozofa Daniela Dennetta:

Kognitywna definicja memu (wg Dennetta)

Mem jest złożonym pojęciem przybierającym charakterystyczną, łatwą do zapamiętania postać. Materialne przejawy memu są środkami jego rozprzestrzeniania się.

Dennett tak to przedstawia: „Wózek na kołach ze szprychami służy nie tylko do przewozu ziarna albo innego ładunku; przenosi także samą ideę kół ze szprychami od jednego umysłu do drugiego.”

Dopiero ta definicja przedstawia w pełni świat z perspektywy memu. Zwróć uwagę na wyrażenie „przybierający postać”. Wiesz przecież, że pojęcia nie przybierają same jakiejś postaci, podobnie jak łyżki same nie wstają i nie tańczą po stole. Ta definicja to jeden z możliwych naukowych modeli zbudowanych na podstawie terminu „mem”. Sformułowanie „przybierać postać” jest bodźcem zmuszającym do spojrzenia na sprawy z punktu widzenia memu. Obserwując poszczególne memy - jak się szerzą, zmieniają albo giną - można zauważyć interesujące rzeczy.

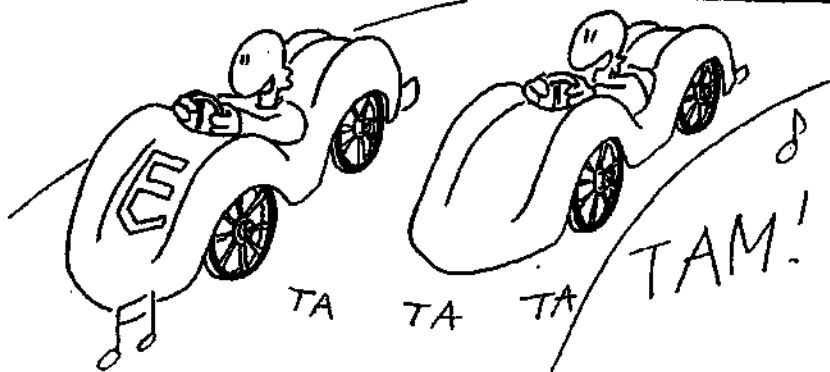
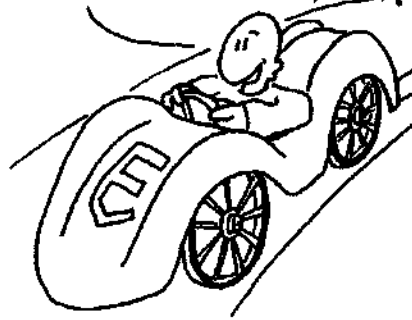
Założmy, że osoba, w której umyśle pojawi się mem kół ze szprychami, zrobi wózek wyposażony w takie koła. Gdy ktoś inny go ujrzy, może „zarazić się” tym memem i zmontować taki sam pojazd. Sytuacja ma prawo powtórzyć się niezliczoną ilość razy. Sugeruje to, w przeciwieństwie do definicji biologicznej, że memy należą do niewidzialnego świata - oprogramowania umysłu - w którym oczekują na sposobność materializacji: przybrania takiej postaci, która poniesie ich zarodki do innych ludzi.

Definicja kognitywna upoważnia nas do podjęcia roli detektywa, który przez lupę obserwuje określony mem: przygląda się, jak zakażenie wpływa na zachowanie ludzi i jak ludzie przyczyniają się do szerzenia infekcji; po-

EGGBERT ROZSIEWA SWOJE MEMY



NIEZŁA BRYCZKA, CO?!



Wózek na kołach ze szprychami albo nagranie piątej symfonii Beethovena to materialne obiekty, służące jako środki szerzenia się memów (w tym przypadku chodzi o memy „koła ze szprychami” oraz „ta-ta-ta-TAM”), pośredniczące w ich przekazywaniu.

równuje go z innymi, konkurencyjnymi memami, na przykład mem mostów na podporach z memem mostów wiszących; próbuje zrozumieć, które właściwości memu umożliwiają mu zapanowanie nad określoną, porównywalną z memami konkurencyjnymi, liczbą umysłów.

Termin **środek**, zawarty w definicji, może być mylący. Środki przenoszące memy nie są tak ściśle określone jak w biologii, gdzie do rozpowszechniania DNA służą organizmy żywe. Przekazywanie memów nie zawsze jest tak proste, jak nucenie wpadającej w ucho melodii czy powielanie wózka na kołach ze szprychami.

Teraz, kiedy już wiemy, że memy są wewnętrznym oprogramowaniem człowieka, możemy wykorzystać zdobycze psychologii i dowiedzieć się, w jaki sposób przyswajamy sobie obce programy: jak memy przedostają się do naszych umysłów.

Określenie „środek” nie zawsze najlepiej opisuje zachowania albo obiekty, pośredniczące w zarażaniu ludzi memami. Na ogół obecność memu wywołuje sekwencję skomplikowanych, a czasami dziwnych zdarzeń, z których każde przyczynia się do zakażenia memem. Koła wózków oraz telewizyjne zapowiedzi programów to wyjątki wśród środków szerzenia się memów - reguła jest bardziej złożona.

DEFINICJA ROBOCZA

Odpowiednia definicja memu powinna, tak jak definicja biologiczna, umożliwiać zrozumienie ewolucji kultury; pokazywać, niczym definicja psychologiczna, że memy są wewnętrznymi reprezentacjami informacji; przedstawiać memy jako pojęcia - wewnętrzne oprogramowanie przynoszące zewnętrzne skutki - zgodnie z definicją kognitywną. Rezultatem takiego połączenia jest definicja, którą posługuję się w tej książce, podobna do przedstawionej w roku 1982 przez Dawkinsa w pracy *The Extended Phenotype*:

Definicja memu

Mem jest zawartą w umyśle jednostką informacji, która wpływając na przebieg określonych wydarzeń, przyczynia się do powstawania swoich kopii w innych umysłach.

Stosując tę definicję możemy odpowiedzieć na pytania, jakie zadałem w Microsoftzie Charlesowi Simony i Gregowi Kusnickowi. Czy ziewnięcie jest memem? Nie, ziewnięcie to zachowanie; o ile wiem, nie jest wewnętrznym przedstawieniem żadnej informacji. Ziewnięcia z pozoru powielają same

siebie, w istocie przywodzą raczej na myśl popsutą stację przekątnikową: widzisz, że ktoś ziewa i, być może, sam także ziewasz. Ziewanie jednak nie wpływa na przebieg wydarzeń, które prowadzą do powstania kopii jakiejś informacji. Ludzie ziewają naśladując innych, co nie zmienia niczego w ich wnętrzu - nie usposabia nikogo do przyszłego ziewania ani nie wywołuje innych znanych mi skutków.

A co z *ta-ta-ta-TAM*, znanym motywem z piątej symfonii Beethovena? Ponieważ mieści się w mózgu - moim, Charlesa czy Kusnicka - jest memem. Właśnie zaraziłem Cię jego kopią. Jeśli w najbliższym czasie usłyszysz tę muzykę albo rozmowę o piątej symfonii Beethovena, będziesz musiał skojarzyć ów motyw z niniejszym fragmentem książki. Jeżeli podejmiesz temat i powiesz: „A to ciekawe! Niedawno czytałem o tym w książce *Wirus umysłu*. Czy wiesz, że *ta-ta-ta-TAM* jest memem?”, będziesz roznosił pewne memy memów, którymi Cię z pomocą książki zaraziłem.

METAMEMY

Ta książka jest zbiorem przemyśleń na temat memów. Jeśli ją przeczytasz ze zrozumieniem, w Twoim umyśle pojawią się memy dotyczące memów: metamemy! Jeżeli napiszesz o memach książkę, opowiesz o memetyce albo pożyczysz swój egzemplarz *Wirusa umysłu* komuś, kto go przeczyta i zrozumie, obecne w Twoim umyśle metamemy rozmnożą się.

Metamem, na który pragnę zwrócić uwagę, przypomina o przestrodze Whiteheada zawartej w motcie do rozdziału: wszystko, o czym piszę, jest tylko półprawdą. Nie jest to samooskarżenie: powiedziałbym tak samo za Whiteheadem o każdej książce. Rzecz w tym, że memetyka jest naukowym modelem, a więc jednym z wielu sposobów widzenia rzeczy, zgodnie z którym pewne pojęcia, odrębne całości - memy - rywalizują o miejsce w naszym umyśle. Jeżeli są to pojęcia szkodliwe, wchodzące w skład zaraźliwego wirusa umysłu, zrozumienie tego modelu może pokazać, jak walczyć z infekcją.

Nie twierdzą, że mówię „całą prawdę”, że „tak właśnie jest” ani że jest to „jedyną” albo „właściwą” spojrzem na umysł.

Neurologowie mogliby powiedzieć, że tak **naprawdę** powstawanie nowego pojęcia w umyśle polega na złożonych przemianach elektrochemicznych w różnych częściach mózgu. Mogliby nawet ustalić, które to części, i udowodnić, że ich uszkodzenie jest przyczyną braku określonego memu w umysłach

pewnych pacjentów. Mieliby słuszność, jednak ich wypowiedzi nie miałyby wiele wspólnego z tym, o czym mówimy: z memetyką.

Psycholodzy powiedzieliby, że ludzie myślą i mówią o pewnych pojęciach ze względu na określone niezaspokojone popędy, sprzeczne instynkty, przebyte urazy i tak dalej. Ten model jest także dobry, ale różny od tego, czym się obecnie zajmujemy: to nie memetyką.

W ciągu kilku minionych lat doszło do zderzenia fizyki z filozofią. Zrozumienie fizyki kwantowej - nauki badającej cząstki mniejsze niż atom - pozwala zdać sobie sprawę, że nie da się oddzielić rzeczywistości od jej obserwatora. Kiedyś wydawało się, że materia składa się z atomów. Potem zaintrygowała nas wiadomość, że same atomy zbudowane są z protonów, neutronów i elektronów. Odkrycie, że we wnętrzu atomu znajduje się wiele pustego miejsca, wprawiło nas w lekkie zakłopotanie; pocieszaliśmy się, że przynajmniej te protony i neutrony są podstawowymi, niewzruszonymi składnikami materii.

W końcu i protony, i neutrony rozbito w drobny mak. Fizycy ułożyli równania opisujące zachowanie ich cząstek składowych; cały problem w tym, że te cząstki nie zachowują się jak na materię przystało. Nie przypominają też energii. Na domiar złego, zgodnie ze sławną zasadą nieokreśloności Wernera Heisenberga, nie sposób zbadać tych elementów, nie zmieniając ich przy tym. Wygląda na to, że dopóki nie próbujemy ich zbadać, cząstki te - w danym miejscu i czasie - w ogóle nie istnieją.

Z powyższych rozważań wyłania się memetyczna natura tak zwanej rzeczywistości. Wszystkie określenia, jakie mamy dla rzeczy, nie są Prawdą, a tylko memami. Pojęcie atomu to mem wynaleziony przez starożytnych Greków, natomiast pojęcia cząstek subatomowych i opisujących je złożonych formuł - fizyka kwantowa - są tylko zbiorem memów świeżej daty.

Jeżeli wierzysz w starogrecki model rzeczywistości, to znaczy uznajesz istnienie czterech żywiołów - ziemi, powietrza, ognia i wody - możesz spędzić długie lata, próbując przemienić ołów w złoto. Zaoszczędzisz sporo czasu, przyjmując za słuszny inny model istnienia wielu elementów zbudowanych z niezmiennych i niepodzielnych atomów. Natomiast rezultatem modelu rzeczywistości, w którym dopuszcza się podzielność atomu, są badania nad energią jądrową i bomba atomowa. Jak widzisz, sposób opisywania rzeczywistości - to, jakich memów używasz na opisanie rzeczy - ma praktyczne, niebagatelne znaczenie.

Z tego powodu metamemy opisane tutaj są tak istotne. I chociaż można by się doskonale obyć bez tych wszystkich memetycznych pomysłów, tak jak Grecy dawali sobie radę bez wiedzy o elementach, ich poznanie daje nam

wszystko, co mamy: od stali do procesorów komputerowych. Znajomość memetyki otwiera przed nami niezmiarzone możliwości zrozumienia wielu z nierozwiązywalnych, jak nam się na razie wydaje, problemów: jak zapobiec głodowi, naruszaniu praw człowieka, dać każdemu dziecku możliwość kształcenia się i dążenia do szczęścia.

Bolączki społeczne, które tak uparcie trapią ludzką kulturę, wcale nie zbierają się do odejścia - przeciwnie, chociaż niepożądane, nadal się szerzą po całym świecie. Memetyka upatruje przyczynę tych problemów w wirusach umysłu, dając nam, chyba po raz pierwszy w historii, potężne narzędzie ich zwalczania.

„DOBRE MEMY” A WIRUSY UMYSŁU

Kiedy Charles Simonyi użył zwięzłego określenia „dobre memy”, aby wyjaśnić, czemu wciąż wybieramy nieudolnych polityków, wcale nie uważał, że nieudolność jest czymś dobrym. Chodziło mu o to, że w ludzkich umysłach obecne są memy przyczyniające się do oddawania głosu na określonych kandydatów i że te memy z jakiejś przyczyny **dobrze się szerzą**.

Kiedy używam określenia **dobry** albo skuteczny **mem**, mam na myśli pojęcie lub przekonanie, którego częstokroć nie da się nazwać „dobrym”, a które jednak z łatwością rozprzestrzenia się w populacji.

Pewne memy przechodzą bezpośrednio z umysłu do umysłu. Jeśli w teatrze krzyknijemy „pali się!”, związany z tym ostrzeżeniem mem będzie się błyskawicznie rozprzestrzeniał od jednego umysłu do drugiego. Inne memy są rozpowszechniane pośrednio. Kobieta trzymana przez matkę żelazną ręką pragnie uchronić przed złymi doświadczeniami swoją córkę, pozwalając jej na wszystko - wykorzystuje przeciwstawny mem. Córka reaguje na swoje negatywne doświadczenia związane z brakiem dyscypliny, przejmując styl wychowania od babki. W ten sposób mem żelaznej ręki zostaje przekazany pośrednio.⁶

Chociaż memy, jak widać, mogą rozprzestrzeniać się prostymi drogami, to jednak często szerzą się dzięki zawiłym, niemal przypadkowym łańcuchom przyczyn i skutków. Z tego chaosu czasem wyłania się stabilna sieć przyczynowo-skutkowa: rodzi się **coś**, co zaraża ludzi memami prowadzącymi do takiego zachowania, wskutek którego to coś powtarza się i rozprzestrzenia. To **coś** jest wirusem umysłu.

⁶ Najwidoczniej jednak mem **chcę być inna od mojej matki** zostaje przekazany bezpośrednio.

W hitlerowskich Niemczech narodowo-socjalistyczne przekonania szybko zyskały popularność. Stało się tak, ponieważ uwolniony został wirus umysłu, który skutecznie zarażał społeczeństwo nazistowskimi memami - a nie dlatego, że były to „dobre koncepcje”. Nazizm był zwyrodniałym wirusem umysłu, klasycznym przykładem epidemicznej choroby myśli, wiodącej zarażonych jej memami ludzi do mrozących krew w żyłach wynaturzeń.

Wirus umysłu jest to element świata zewnętrznego zarażający ludzi takimi memami, które wywołują w ich zachowaniu zmiany prowadzące do utrwalenia i rozpowszechnienia wirusa.

Wiem, że to wszystko niewiele mówi; obiecuję, że wyjaśnię szczegółowo, jakie memy i wirusy umysłu dobrze się szerzą. Na razie tylko podkreślę, że memy, które skutecznie się rozchodzą, nie muszą koniecznie przyczyniać się do polepszenia życia, a często przynoszą szkodę. Memy roznoszone przez wirusy umysłu także różnią się między sobą; ich działanie, zmierzające do utrwalenia samych siebie, może być tylko drobną niedogodnością, ale również prawdziwą katastrofą.

Memetyka, podobnie jak inne nauki, jest zbiorem niemów mających udostępnić i oddać pod kontrolę pewien aspekt świata. Nie przekonuję nikogo, że „memetyka opisuje rzeczywiste funkcjonowanie świata” albo że „memetyka ukazuje prawdziwą naturę ludzkiego umysłu”. Nie mówię o Prawdzie, ale o pewnym modelu, które tworzą każda nauka i każdy mem. Jeżeli uwierzysz, że memy są Prawdą, pozbędziesz się możliwości znalezienia i wyboru memów, przez które jesteś zaprogramowany - staniesz się bardziej podatny na zarażenie się wirusami umysłu.

Najbardziej interesujące w memach jest nie to, czy są prawdziwe czy fałszywe, ale to, że z nich właśnie składa się umysł.

Memetyka umożliwiła zrozumienie bardzo interesującego aspektu świata: co powoduje, że myślimy i zachowujemy się tak, a nie inaczej. Celem tej książki jest obdarować Cię - zarazić - zbiorem memów zwanym memetyką. Zdobytą wiedzę możesz spożytkować na wiele sposobów; od poprawienia umysłowej kondycji po, być może, zapoczątkowanie nowego Złotego Wieku ludzkości. Na wstępie przyjrzyjmy się, jak memy oddziałują na Twój umysł i wpływają na zachowanie.

Umysł a zachowanie

Wszystko, co tworzy człowiek - każda książka, utwór muzyczny, obraz, budowla czy cokolwiek innego - zawsze jest jego wizerunkiem.

Samuel Butler

Memy szerzą się oddziałując na umysły ludzi, a tym samym na ich zachowanie - w ten sposób przenoszą się z jednego umysłu do drugiego. Pojawienie się w Twoim umyśle jakiegoś memu może wystarczyć do zmiany Twojego zachowania.

Pisząc tę książkę przyjąłem założenie, że zachowanie człowieka pozostaje pod wyłącznym wpływem wrodzonych poleceń zawartych w DNA oraz nabywanego stopniowo oprogramowania - genów i memów. Niektórzy sądzą, że istnieje jeszcze trzeci czynnik: dusza, duchowość - kruszynka krzycząca „ja! ja! ja!”, domagająca się uznania, że człowiek to coś więcej niż maszyna. Jedni uważają, że owo „ja” jest iskrą bożą, inni wołają widzieć w nim biologiczną cechę, przypominającą kciuk przeciwstawny pozostałym palcom lub wysoki iloraz inteligencji, czyli kombinację genów i memów. Na szczęście nie musimy w tym miejscu rozwiązywać tego filozoficznego dylematu, ponieważ każdy z przedstawionych punktów widzenia umożliwi zrozumienie memetyki i tej książki.

INSTYNKTY A PROGRAMY

Będąc dziećmi natury posiadamy przyrodzone potrzeby, które umożliwiają nam przetrwanie i rozmnażanie się. Można do nich zaliczyć popęd płciowy, konieczność oddychania, jedzenia czy snu. Naukowcy znają wiele

terminów na określenie tych potrzeb. Ja pozwolę sobie określić je wszystkie wspólnym mianem **instynktów**.

Instynkty, które miały ułatwić nam przetrwanie w zamierzczłych czasach, nie uwzględniają warunków, w jakich obecnie żyjemy.

Kiedy ulegamy swym prehistorycznym instynktom, upodabniamy się do zajęcy, które oślepię reflektorami pędzącego samochodu odruchowo „stają słupka”. Na szczęście w odróżnieniu od zajęcy potrafimy świadomie przemóc instynkty i skierować się w stronę szczęścia. Kiedy dowiesz się paru nieprzyjemnych rzeczy o własnym nieprzystosowaniu do współczesności, nie demonizuj swoich instynktów ani skłonności. Pamiętaj, że poznanie ich natury pozwoli Ci je przewyciężyć - jeśli tylko zechcesz.

Nauka zajmująca się badaniem ewolucji instynktów to **psychologia ewolucyjna**; poświęciłem zagadnieniom związanym z tą dziedziną wiedzy rozdziały szósty i siódmy. Ludzkie instynkty odgrywają pierwszoplanową rolę w ewolucji memów. Dzieje się tak dlatego, że memy, które odwołują się do instynktów, są łatwiej powielane i rozpowszechniane.

Czynności, które nie są instynktowne, wynikają z **programów**. Każdy z nas został zaprogramowany przez jakieś memy. Jeśli, dajmy na to, poszedłeś na studia, prawdopodobnie chciałeś zdobyć wykształcenie, to znaczy pragnąłeś zaprogramować się zbiorem memów, który zapewniłby Ci powodzenie w życiu. Spędzone nad książkami lata zaowocowały pewnie takimi myślami i sposobami zachowania, jakimi nie mógłbyś się poszczycić, gdybyś polegał jedynie na instynkcie.

Większość programujących nas memów nie pyta o zgodę na wejście do umysłów; po prostu zarażają i kierują naszym życiem. Oto niektóre z tych programów:

- wychowanie w duchu religijnym bądź ateistycznym;
- narzucone przez rodziców wzorce funkcjonowania w związkach z innymi;
- oglądane programy i reklamy telewizyjne.

W rozdziale ósmym pokazuję, w jaki sposób przyswajamy sobie nowe memy - jak programy, zwłaszcza te niepożądane, przedostają się do umysłów. Nim do tego przejdziemy, zastanówmy się, czym są programy - memy.

Jak można podzielić memy? Wyróżniłem trzy grupy. Pierwsza to **kategorie**, czyli swego rodzaju nożyczki do przykrawania rzeczywistości. Druga grupa to **strategie** - przekonania dotyczące zależności skutków od przyczyn. Ostatnią grupę tworzą **skojarzenia**, wyrażające nasz stosunek do różnych elementów rzeczywistości. Każda grupa memów ma swój styl działania. W roz-

dziale piątym, gdzie przedstawiam pochodzenie memów, wyjaśnię, dlaczego podzieliłem je tak, a nie inaczej. Zaproponowany podział jest tylko udogodnieniem i nie pretenduje do miana „jedynie słusznego”.

MEMY-KATEGORIE

Świat jest pełen najrozmaitszych rzeczy. Wszystko, co o tych rzeczach mówimy, jest tylko pojęciem - zbiorem memów - stworzonym przez ludzi. Pojęcia składają się z memów. Na przykład Stany Zjednoczone są tym, czym są, ponieważ wymyśliliśmy pięćdziesiąt memów, za ich pomocą przywłaszczając sobie to terytorium. Tego, co nazywamy Alabamą, w rzeczywistości wcale nie ma; mówimy, że ten stan istnieje, ponieważ zostaliśmy zaprogramowani jego memem. Gdyby nie mem, byłaby to dla nas zwykła ziemia.

Cała planeta też jest tylko wymyśloną przez ludzi kategorią - memem, który ułatwia ustalenie granic naszego miejsca we Wszechświecie, a przez to odróżnienie go od całej reszty. Tymczasem Wszechświat nie dba wcale o nasze kategorie. Mógłbyś zaprotestować: „Ale przecież granice **naprawdę** istnieją! W końcu ziemia styka się w pewnym miejscu z powietrzem, a atmosfera przechodzi w przestrzeń kosmiczną”. Tak sądzisz? Ziemia, atmosfera, przestrzeń - to tylko memy. Jeśli uważasz, że ziemia jest naprawdę ziemią, a nie stworzonym dla wygody memem, jesteś już w tej ziemi pogrzebany. Kiedy zrozumiesz, że to mem, a nie Prawda, otworzysz drogę innym memom opisującym to samo: elementom, kryształom, cząstkom subatomowym. Pamiętaj, że ziemia oglądana pod mikroskopem elektronowym jest właściwie pusta w środku.

A co powiesz na to: Ty **sam** jesteś jedynie stworzoną dla wygody kategorią - memem ułatwiającym opis części Wszechświata, odczuwających ból przy uderzeniu młotkiem. Wszechświat nie odróżnia Ciebie od innych ludzi, żyraf, układów słonecznych ani galaktyk. To wszystko są wymyślane przez ludzi kategorie - memy.

I jeszcze jedno: wszystko, co właśnie powiedziałem - o różnicy między obiektywną rzeczywistością a pojęciami - jest jeszcze jednym pojęciem, memem. Wszechświat nie zna pojęć. Dokonałem tego rozróżnienia, aby ułatwić sobie omówienie podstaw memetyki.

Kategorie to memy, którymi kroimy świat na kawałki, klasyfikując i nazywając rzeczy.

Tworząc jakąś kategorię uzyskujemy dostęp do jednych rzeczy, ale jednocześnie tracimy inne z pola widzenia. Powinniśmy rozpoznać programujące nas memy-kategorie oraz uświadomić sobie, że wszystkie stosowane rozróżnienia nie są rzeczywiste, ale stworzone przez człowieka.

Jak wspomniałem, kategorie należą do memów tworzących programy. Osoba, która przyswoiła sobie memy języka francuskiego (zaprogramowana za ich pomocą), będzie się we Francji zachowywać inaczej niż ktoś bez znajomości języka, ponieważ dostrzeże sens tam, gdzie inni słyszą tylko niezrozumiały bełkot. Człowiek, któremu wpojono kategorię Coca-Coli, będzie skłonny kupować ten, a nie inny rodzaj coli. Jego umysł rozpozna znajomy obraz czerwonej puszki z białym nadrukiem; pojemnik z innym napojem nie zostanie zauważony, gdyż kupujący nie dysponuje odpowiednią dla tego produktu kategorią.

Producenci Coca-Coli dobrze o tym wiedzą. Właśnie dlatego ich znak firmowy z roku na rok staje się coraz większy; obecnie całą przednią powierzchnię dwumetrowej maszyny z Coca-Colą zajmuje olbrzymi, łatwo wpadający w oko czerwono-biały znak towarowy.

Narzucenie Ci pewnych kategorii leży w interesie speców od reklamy, polityków i pozostałych spragnionych Twoich pieniędzy lub wsparcia. Wiedzą oni dobrze, jakimi kategoriami patrzysz na świat, a swoją wiedzę potrafią dobrze wykorzystać. Co wołałbyś na śniadanie: kawałek czekoladowego torcika czy „czekoladową bułeczkę”? Dzięki określeniu „bułeczka” okrągłe, tłuste ciastka czekoladowe dopasowują się do kategorii określającej Twoje śniadaniowe menu - i dzięki temu lepiej się sprzedają. W barze, gdzie się stołuję, zaczęto ostatnio serwować marcepanowe naleśniki! Oczywiście, na śniadanie nie jada się słodczy, no ale naleśniki to co innego...

MEMY-STRATEGIE

Następną grupą memów są strategie - zmienne reguły postępowania podpowiadające, co robić w danej sytuacji, aby osiągnąć pożądany skutek. Jeśli jesteś kierowcą, z pewnością wyróżniasz nie tylko memy-kategorie - światła regulujące ruch, ograniczenia prędkości, linie na jezdni itd. - ale również memy-strategie decydujące o twoim zachowaniu na drodze:

- Kiedy chcesz skręcić w prawo na czerwonym świetle, zatrzymujesz się i potem skręcasz.
- Kiedy dojeżdżasz do znaku „stop”, zatrzymujesz się i ustępujesz miejsca wszystkim pojazdom.
- Na rondzie jedziesz w kierunku przeciwnym do ruchu wskazówek zegara.
- Kiedy widzisz policjanta, zwalniasz.

Dzięki wszystkim tym memom-strategiom jedziesz bezpiecznie, dojeżdżasz tam, gdzie planowałeś, oraz unikasz mandatów. Zauważ, że tych memów używa się nieświadomie. Często widać samochody poruszające się z prawidłową prędkością, które zwalniają przejeżdżając obok radiowozu. Pokonywanie ronda sprawia szczególną trudność niektórym zagranicznym turystom, którzy przyzwyczajeni do jechania inną stroną drogi, muszą świadomie przezwyciężać wyuczone strategie jazdy. Wyobraź sobie cztery samochody podjeżdżające jednocześnie do skrzyżowania, na którym z każdego kierunku obowiązuje znak „stop”, a zobaczysz, do jakich niespodzianek prowadzi nagłe unieważnienie memów-strategii.

Memy-strategie działają sprawnie przy założeniu, że określone zachowanie wywoła określony skutek. Ponieważ przyszłości nie da się przewidzieć, memy-strategie są prawdziwe tylko w przybliżeniu.

Strategie to przekonania dotyczące skutków i przyczyn. Programują nas, abyśmy podświadomie wierzyli, że określone zachowanie powinno przynieść określony skutek. Jednym z efektów takiego zachowania może być seria zdarzeń przyczyniających się do przeniesienia danego memu-strategii na inne umysły.

Świat się zmienia, a my przeobrażamy się wraz z nim i dojrzewamy. Jednocześnie przekształcają się związki zachodzące między skutkami a przyczynami. Na przykład większość strategii dotyczących obcowania z innymi poznajemy wcześniej, bo przed piątym rokiem życia. W wieku dojrzałym te strategie przeważnie nie są już tak skuteczne.

Popatrzmy na dwulatkę zaprogramowaną memem-strategią dąsania się. Być może dziecko podpatrzyło to zachowanie u swojego rówieśnika, a może nauczyło się drogą prób i błędów, że jego posępny nastrój przykuwa uwagę najbliższych i uaktywnia ich miłość. Tak czy owak, ów mem stał się częścią oprogramowania naszego bohatera, gotową do uruchomienia w odpowiedniej sytuacji. Mamusia rozmawia przez telefon? Chłopiec jest obrażony, dopóki mama nie przerwie rozmowy i nie zwróci uwagi na synka. Są matki, które reagują na wybuchy złości, przymilanie się albo uśmiech - ich dzieci zostają zaprogramowane dostosowanym do tej sytuacji memem-strategią. Zachowanie rodziców w istotny sposób wpływa na oprogramowanie, z którym ich dzieci wchodzą w życie.

Trzydzieści lat później chłopiec jest dorosłym mężczyzną. Okazuje się, że ma kłopoty - czuje się nie doceniany w pracy. Jego program nadal zawiera przyswojony w wieku dwóch lat mem-strategię. Problem w tym, że w no-

wych okolicznościach dąsanie nie przynosi tak zadowalających efektów jak w dzieciństwie, a mężczyzna nie zdaje sobie nawet sprawy ze swojego postępowania. Dorośli mają dużo bogatsze i potężniejsze środki oddziaływania na innych, które nie są dopuszczane do głosu przez nieaktualne memy-strategie. W rezultacie biura w naszym kraju pełne są dorosłych, którzy dąsają się, wrzeszczą, przypochlebiają sobie nawzajem albo uśmiechają w bezwiednym i bezskutecznym wysiłku spełnienia jakiejś niezaspokojonej potrzeby.

Często w ogóle nie zdajemy sobie sprawy z istnienia programujących nas memów-strategii ani z faktu, że większość z nich jest nieskuteczna. Zrozumienie ich natury pozwala na podjęcie decyzji, jakie strategie powinniśmy rozwijać.

MEMY-SKOJARZENIA

Memy z trzeciej grupy to skojarzenia - ustalają powiązanie pomiędzy różnymi memami istniejącymi w umyśle. Na przykład zapach kreozotu - wiem, że to kreozot, bo mam odpowiedni dla niego mem-kategorię - kojarzy mi się z bostońskim nadbrzeżem, dokąd tato zabierał mnie, kiedy byłem mały. Lubię ten zapach: przypomina mi szczęśliwe lata. Gdyby specjaliści od reklamy wiedzieli o tym, a inni ludzie lubiliby ten zapach tak samo jak ja, wykorzystano by to skojarzenie i już niedługo mielibyśmy pachnące kreozotem reklamy ośrodków wypoczynkowych.

Innymi słowy mam określony **stosunek** do kreozotu, podobnie jak do pracy, ludzi, telewizji, memów i wszystkiego innego. Każde stanowisko zajmowane w tego rodzaju sprawach jest memem kojarzącym ze sobą inne memy - obecność jednego z nich wpływa na pojawienie się drugiego.

Ludzie reklamy nie czekają, aż sam stworzysz nowe skojarzenia. Wychożą Ci naprzeciw, programując za pomocą telewizji własnymi skojarzeniami:

- Baseball, hot-dogi, jabłecznik i chevrolet.
- Seksowni faceci i Cola bez cukru.
- Seksowne kobiety i piwo.
- Seksowne kobiety i komputery, samochody, narzędzia ogrodnicze, paski klinowe...

Obecność memów-skojarzeń w oprogramowaniu wpływa na Twoje zachowania. Tak właśnie było w klasycznym eksperymencie, jaki Pawłów przeprowadził na swoim psie: badacz dzwonił za każdym razem, kiedy zwierzę

miało dostać jedzenie. Wkrótce pies zaczął kojarzyć dźwięk z porą karmienia, a pod koniec eksperymentowania zaczął się ślinić i oblizywać na sam odgłos dzwonka. Fachowcy od reklamy chcą, żebyś się oblizywał, dosłownie albo w znaczeniu przenośnym, na widok ich produktów.

Można by się spierać, czy wszystkie tego rodzaju skojarzenia - a nawet, w tym przypadku, wszystkie strategie - są memami. Czy nie dałoby się wszystkiego wytłumaczyć w dobrze znanych kategoriach programowania behawioralnego? Po co nam jakieś wymyślne nowe teorie typu memetyki? No cóż, świat jest bardzo skomplikowany. Jeżeli jakieś zaprogramowane skojarzenie zmienia Twoje zachowanie, nie od rzeczy byłoby założyć, że ta część programu jest memem, i zbadać, czy aby nowe zachowanie nie prowadzi do powielenia tego skojarzenia przez inne osoby. Jeśli na przykład oglądając mecz baseballowy spytasz kogoś, czy wie, że gwiazda Twojego zespołu jeździ chevroletem¹, przekażesz ten mem-skojarzenie innej osobie.

Skojarzenia wiążą memy ze sobą. Przyswojenie memu-skojarzenia sprawia, że pojawienie się jednego obiektu wyzwała natychmiast odpowiednią myśl albo uczucie. Jeśli nowo powstały mem prowadzi do zmiany zachowania, może zostać przekazany do innego umysłu.

Subtelne działanie memów-skojarzeń bywa podstępnie wykorzystywane. Sekty przekazują swoim członkom memy kojarzące otrzymywane nauki z przyjemnymi doznaniem. Takie postępowanie szybko doprowadza tych ludzi do przekonania, że związek z sektą jest źródłem radości ich życia, czy może nawet życia w ogóle - za co powinni być dożgonnie wdzięczni. W rozdziale ósmym zobaczymy, że nie tylko członkowie sekt są zaprogramowani; może to dotyczyć każdego z nas w stosunku do firmy, kapitalizmu, demokracji, rodziny, religii czy małżonka.

WPLYW PROGRAMÓW

Pomysłu nie sposób mieć na własność, co może potwierdzić każdy rzeczoznawca specjalizujący się w prawie autorskim. Prawo własności może obejmować co najwyżej **przejawy** pomysłu, np. twórcze: uzyskujesz prawo do obrazu, opowiadania, wiersza albo symfonii opartych na dowolnym pomysle, ale nigdy nie jesteś posiadaczem samego pomysłu. Prawdę mówiąc, często

¹W Stanach Zjednoczonych chevroletami jeżdżą na ogół przeciętni obywatele, (przyp.tłum.)

mamy do czynienia z odwrotną sytuacją: zdarza się, że ludzie są własnością jakiejś idei. A idee składają się z memów.

Memy są siłą napędową Twojego życia - zapewne w większym stopniu, niż się spodziewasz.

W jaki sposób można stać się własnością memu? Najprostszą drogą do tego są prawa i zwyczaje naszego społeczeństwa. Na przykład sto lat temu społeczne role kobiet i mężczyzn były wyznaczane przez memy, które dzisiaj uznano by za dziwaczne, obraźliwe, a może śmieszne: *miejsce kobiety jest w domu, kobieta najlepszym przyjacielem człowieka, kobieta powinna siedzieć cicho* itd. Te memy ograniczały możliwości zarówno kobiet, jak i mężczyzn.

Sytuacja zmieniła się dopiero wtedy, gdy garstka zapaleńców postanowiła odzębnić się od starych memów i zaczęła zastępować je nowymi: *równouprawnienie; kobieta może być, kim zechce; kobieta może obejść się bez mężczyzny* itd. Dawne szowinistyczne memy dopóty ograniczały życiowe możliwości kobiet, dopóki tkwiły w oprogramowaniu większości ludzi.

Przykładem tego, jak memy mogą nami rządzić, są też obowiązujące prawa. Niektóre zasady prawne wydają się niepodważalne, jak np. te dotyczące morderstw. Inne przepisy są tylko dość arbitralne, ale i tak wywierają znaczny wpływ na ludzkie życie. W byłym Związku Radzieckim prawo zabraniało wypowiedzania się przeciwko rządowi oraz prowadzenia gospodarki rynkowej, natomiast w Stanach Zjednoczonych ludzie trafiają do więzień za uprawianie marihuany i pokatną sprzedaż papierów wartościowych, naruszającą reguły wolnego rynku.

Ceną, jaką płacimy za cywilizację, jest kompromis. Gdybyśmy wszyscy nie zgadzali się w sprawie milionów mniej lub bardziej istotnych idei, nasze społeczeństwo szybko rozsypałoby się w proch.

Wyobraź sobie, jak wyglądałoby życie, gdyby nie powszechna zgoda co do memów dotyczących praw własności, zawierania umów, znaczenia świateł sygnalizacyjnych czy też zasad deponowania pieniędzy albo realizacji czeków.

Zastanów się, jakie kolosalne znaczenie ma kategoria pieniądza! Co by się stało, gdybyśmy pewnego pięknego dnia zmienili poglądy na temat przeznaczenia i wartości pieniędzy? Co byśmy zrobili z brudnymi zielonymi papierkami? Przed takim dylematem postawiła hiperinflacja mieszkańców krajów Europy Wschodniej po II wojnie światowej.

Nie sposób wyliczyć wszystkich powszechnie akceptowanych memów, wywierających duży wpływ na ludzkie życie, chociaż nie zawsze budzą one tak wielkie emocje, jak wspomniana walka płci. Chociaż w przeważającej części zostały stworzone przez człowieka, tylko nieliczne są prawdziwymi wytworami rozumu w rodzaju Konstytucji Stanów Zjednoczonych. Większość memów, takich jak dawne wyobrażenia o roli płci, kształtowała się samoistnie, przez nikogo nie poddawana w wątpliwość. Oczywiście kwestionowanie norm społecznych nie jest nowym zjawiskiem. Już starożytni widzieli bezsens życia w klatce arbitralnych reguł społecznych, ale dokonać zmian wcale nie jest łatwo.

Chociaż można zmienić obowiązujące, spajające społeczeństwo memy, jednak sposób ich przenoszenia przez wirusy umysłu powoduje, że nie jest to łatwe zadanie.

Pomóc albo przeszkodzić rozprzestrzenianiu się memów można tylko wtedy, kiedy zrozumie się zasady memetyki.

PRESJA OTOCZENIA

Jesteśmy niewolnikami memów o różnym zasięgu. Ludzie kontaktujący się z innymi poddani są **presji otoczenia**: naciskowi prowadzącemu do zachowania się i myślenia tak samo, jak reszta. To właśnie ona powoduje na ogół, że dzieci zaczynają palić, zażywać narkotyki i wstępować do gangów; dorośli również znajdują się pod wpływem tej presji.

Bywa, że alkoholicy walczący z nałogiem decydują się zerwać z pijącymi kolegami, by uciec od miazdzącej presji otoczenia, a jednocześnie dołączają do Anonimowych Alkoholików i świadomie poddają się bardziej konstruktywnemu naciskowi. W firmach takich jak Microsoft, gdzie pracowałem przez wiele lat, obowiązują zasady ciągle wzmacniające pewne memy. Do elementów wewnętrznej kultury Microsoftu należały elitarność, zaangażowanie, nietolerancja dla bylejakości i ciężka praca.

Nowa kultura, w której jesteśmy poddawani działaniu nowych, silnych memów, jest niczym szybki nurt: możemy albo zmienić swoje poglądy, ulegając presji otoczenia i uznając nowe memy za własne, albo walczyć z prądem i pogodzić się z nieprzyjemną rolą czubka i odmieńca, pocieszając się nazywaniem innych tym samym mianem.

Odmienne systemy etyczne obowiązujące w subkulturach działają podobnie. Od przyjaciół pracujących w urzędach państwowych słyszałem o kul-

turze przeciwstawnej do znanej mi z Microsoftu. Cechowały ją obojętność, bylejakość („wystarczająco dobrze, jak na państwową robotę”), praca „od-do” i miernota manifestująca się hasłem: „trudno wlatywać ponad poziomy, kiedy ciąży kula u nogi”. I tutaj masz wybór: albo przyswoisz sobie te memy, albo będziesz zmagać się z presją otoczenia.

TWOJE WŁASNE OPROGRAMOWANIE

Nie tylko czynniki kulturowe, ale także własne memy, elementy Twojego programu, wywierają istotny wpływ na różne aspekty życia. Dlatego właśnie należy poważnie traktować wirusy umysłu, gdyż to one zaraziły Cię memami - ideami, nastawieniami i przekonaniem - które wiodą Cię tam, gdzie wcale nie chciałeś dojść.

Programujące Cię memy wpływają na Twoją przyszłość. Jedną z metod wywierania wpływu jest samosprawdzająca się **przepowiednia**.

Jeśli wierzysz, że coś się wydarzy, na ogół staje się to bardziej prawdopodobne niż byłoby wtedy, gdybyś nie wierzył. Dziecko, któremu ciągle powtarzano, że może osiągnąć wszystko, czego zapragnie, jest zaprogramowane na sukces (w każdym razie w rozumieniu rodziców), podczas gdy sierota ze slumsów, nie doznawszy niczego poza klęską i rozpaczą, jest zaprogramowana na niepowodzenie. Wirusy umysłu często zarażają ludzi sabotującymi ich poczynania postawami - memami nie pozwalającymi wykorzystać w pełni możliwości życiowych.

Dzięki samospełniającym się przepowiedniom wróżbici i autorzy horoskopów mają z czego żyć. Znam jednego. Maxwell, niezrównany jasnowidz, pracuje w małej restauracji w Seattle. Mówię „niezrównany”, bo widziałem go dwa razy w akcji. Kiedy stawiał moim kolegom tarota, zawsze przepowiadał, że nie zabraknie im zdrowia, bogactwa ani szczęścia - pod warunkiem, iż skorzystają z szansy i szybko przystąpią do realizacji zamierzeń.

Ponieważ znam się trochę na iluzjonizmie, zauważyłem, że Maxwell przekłada karty tak, żeby właściwa trójka pojawiła się na właściwym miejscu - klienci natomiast zawsze byli przekonani, że sami wybrali karty. Dzięki tej sztuczce Maxwell pozyskiwał sobie stałą klientelę i zdobywał nową. Mam nadzieję, że przepowiada wielu ludziom, ponieważ jego samospełniające się przepowiednie przeważnie narzucały im sugestię pełnego i bogatego życia.

Memy-kategorie nie tylko kierują przyszłością, ale także tworzą tak zwany **filtr percepcji**, przesiewający doznania. Potrafimy przyswoić sobie

zaledwie cząstkę informacji, które w każdej sekundzie bombardują zmysły. Jakie informacje przyjmujemy, a jakie odrzucamy? Decyduje o tym nasz nieświadomy umysł na podstawie kategorii, którymi jesteśmy programowani.

Programujące nas memy-kategorie decydują o tym, jakie informacje przyjmujemy, zniekształcając w ten sposób obraz rzeczywistości.

Tylko niewielu ludzi ma za sobą świadomy trening wyszukiwania istotnych dla siebie informacji - ten trudny i długotrwały proces opisuję w rozdziale dwunastym - większość zdana jest na przypadek i wpływ wirusów umysłu.

Można podać mnóstwo przykładów działania filtra percepcji. Pamiętasz, jak kupiłeś sobie nowy samochód? Czy nie odniosłeś wtedy wrażenia, że na drodze zaroilo się od pojazdów tej samej marki? To dlatego, że zdobyłeś nowy mem-kategorię. Jeśli kolega zauważy, jakie masz autko, i zacznie je wszędzie dostrzegać, będzie to znak, że Twój mem-kategoria zajął już kolejny umysł.

Mam przyjaciela, który bardzo lubił słuhać kanonu D-dur Pachelbela dopóty, dopóki nie uprzytomniłem mu podobieństwa melodii do piosenki reklamującej hamburgery Burger Kinga. Teraz, słuhaając swojego utworu, słyszy słowa piosenki: „Weź ogórka, weź sałatkę...” Nie może uniknąć tego skojarzenia; przestał więc lubić melodię, a mnie szczerze znieawdził.

Reklamy również oddziałują na filtr percepcji - zwracasz uwagę na zachwalane produkty albo wiążesz je z przyjemnymi odczuciami. Politycy swoimi sloganami i pięknymi słówkami chcą przekazać Ci memy, pod których wpływem będziesz na nich głosował.

Niezliczone memy, przenoszone przez wirusy umysłu, walczą o Ciebie; dążą do tego, żebyś je spostrzegł i poświęcił im więcej uwagi. Nie dbają wcale o Twój los, powodują zamęt w głowie i utrudniają samospełnienie.

Znacznym wpływem na Twoje życie wywiera ocena własnej przeszłości. W Ameryce modne stało się ostatnio przyklejanie ludziom, którzy doświadczyli kiedyś okrucieństwa, niesprawiedliwości albo lekceważenia, etykietek „ofiar przeszłości”. Choć w właściwie w takim określeniu nie ma nic złego, to jednak przeważnie ludzie, którzy sami siebie uważają za takie ofiary, nie potrafia poradzić sobie z emocjami i uczuciem niemocy.

pozytywnego spojrzenia można się wyuczyć - na przykład na dobrym kursie w rodzaju „Weź swój los we własne ręce” - uznać, że jest się odpowie-

działnym za wszystkie minione wydarzenia, nawet niesprawiedliwe i upokarzające. Taka zmiana nastawienia - memetycznego programu - często wymaga czasu i na krótko pogarsza samopoczucie, ale w końcu pozwala wyzwoić się spod władzy przeszłości i zrobić krok naprzód.

PUŁAPKA PRAWDY

Co miał na myśli Alfred North Whitehead, mówiąc: *nie ma prawd absolutnych, a tylko półprawdy*? Posłużyłem się tym cytatem, ponieważ mem-kategoria **prawda**, oznaczający niezbity fakt lub niekwestionowany autorytet, jest wyłączony z nowego paradygmatu memetyki.

Prawdziwość dowolnego twierdzenia zależy od poczynionych założeń - memów-kategorii, których używasz w swoich rozważaniach. Powiada się, że słońce wstaje na wschodzie, a chowa się na zachodzie. Czy aby na pewno? Lepiej powiedzieć, że Ziemia krąży wokół Słońca. Ale czy to prawda? Każda rzecz we Wszechświecie w jakimś stopniu zależy od wszystkich innych. Oczywiście, jeżeli budujesz boisko baseballowe i nie chcesz, żeby słońce świeciło zawodnikowi z kijem w oczy, twierdzenie, że słońce chowa się na zachodzie jest bardzo dobrym memem - użyteczną półprawdą. Jeśli kierując budową takiego boiska zaczniesz opowiadać robotnikom o teoriach względności i gravitacji, nie osiągniesz pożądanych rezultatów.²

A co z odwiecznymi pytaniami ludzkości - czy udzielone na nie odpowiedzi można nazwać wiecznymi prawdami? Czy istnieje życie po śmierci? To zależy, jak rozumiesz terminy *życie*, *śmierć*, *istnienie*. Niebezpiecznie jest

² Półprawda „słońce chowa się na zachodzie” opiera się czasem na chwiejnych założeniach. Pamiętam, że gdy któregoś razu w Święto Niepodległości oglądałem z tarasu przepiękny zachód słońca, wykrzyknąłem sam do siebie: „Hej, zobacz! Słońce zachodzi na **północy!**” Rzeczywiście, mój taras zwrócony jest na zachód, a musiałem obrócić się o pełne 90 stopni, żeby stanąć twarzą do słońca.

Jak to się mogło stać? Po pierwsze, mój taras nie jest skierowany dokładnie na północ. W Seattle przywykliśmy mówić, że Zatoka Elliotta, będąca częścią Cieśniny Pugeta, leży po zachodniej stronie. Jednak w mojej okolicy linia brzegowa załamuje się, tak że wspomniany kierunek zmienia się na południowo-zachodni.

Po drugie, słońce wcale nie zawsze zachodzi na zachodzie! Za północnym kołem podbiegunowym w niektóre letnie dni słońce nie zachodzi w ogóle, a tylko zniża się nieco ku biegunowi północnemu, potem zaś znowu się wznosi. Tuż pod kołem podbiegunowym, dajmy na to, w Finlandii, zdarza się w roku jedna noc, w czasie letniego przesilenia, kiedy słońce zaledwie skrywa się pod horyzontem - i to **dokładnie na północy!** U nas w Seattle, kiedy mniej więcej w czasie letniego przesilenia dni są długie, a noce krótkie, miejsce, w którym słońce wschodzi czy zachodzi przesuwa się daleko na północ. Powyższe dwie półprawdy złożyły się na mój „północny zachód słońca”. (Dziękuję Williamowi Calvinowi za ten zdroworoządkowy „dowód” istnienia takich północnych zachodów.)

trzymać się kurczowo jednej odpowiedzi, zapominając o założeniach obecnych w pytaniu. Kiedy dostrzeżesz nowy zbiór memów-kategorh, poznasz nową filozofię.

Nazwanie jakiegoś memu **prawdą** lokuje go na dobre w Twoim programie i pozbawia Cię możliwości świadomego wybierania swoich memów. Wystarczy, że zostaniesz pouczone, iż coś jest „prawdziwe” albo „właściwe”, albo że „tak trzeba”, a będziesz skutecznie zaprogramowany. Kiedy zdasz sobie sprawę, że istnieją jedynie półprawdy - że prawdziwość każdego memu zależy od kontekstu - zdobędziesz potężne narzędzie obrony przed programującymi Cię wirusami umysłu.

Czy przestrzegasz reguł ustanowionych przez innych? Czy jesteś posłuszny jakimś autorytetom poza sobą samym - kodeksom prawnym, lekarzom, przełożonym, rodzicom...? Mam nadzieję, że szanujesz wszystkich mieszkańców naszej planety, chciałbym jednak, abyś zrozumiał, że kiedy tylko ślepo spełniasz ich polecenia, stajesz się łatwym łupem dla wirusów umysłu. Jak zobaczysz w rozdziale trzecim, działanie wirusów polega na opanowywaniu i przywłaszczaniu sobie mechanizmów realizujących instrukcje. Jeżeli jesteś takim mechanizmem, możesz być pewien, że staniesz się czyjąś własnością.

Co można na to poradzić? Odcięcie się od wszelkich instytucji kulturowych nie będzie dla większości z nas dobrym rozwiązaniem. Nasze miejsca pracy, związki z innymi, kluby i systemy prawne są nam niezbędne do życia, a w każdym razie przydają się w dążeniach do samowystarczalności. Aby wirusy umysłu nie zapanowały nad nami, musimy jednak podejmować decyzje. „Poddawaj w wątpliwość autorytety” to chyba najlepszy z obiegowych sloganów, o ile nie rozumiesz go jako: „Sprzeciwiaj się autorytetom” - wirusy umysłu bawią się równie dobrze bezmyślnymi buntownikami, jak bezmyślnymi potakiwaczami.

Zarówno buntownicy, jak potakiwacze zachowują się w sposób przewidywalny, zgodny ze swoim memetycznym programem.

Chodzi o to, żebyś zrozumiał, iż **jesteś** zaprogramowany przez memy. Kiedy zarazisz się jakimś wirusem umysłu, będziesz mógł się sam zaprogramować! Wirusy umysłu karmią się naszą wiarą w prawdziwość memów. Chronimy programujące nas memy, jakbyśmy bronili własnego życia! To istny raj dla wirusów umysłu: nasza inteligencja i zdolności rozwiązywania problemów stają się ich własnością i służą ich ochronie. Tylko zmiana systemu przekonań - oprogramowania memetycznego - pozwoli nam dalej się uczyć

i rozwijać. Mimo to trwamy przy swoim programie, jakby zakwestionowanie któregoś z memów mogło nas zabić.

Institucje kultury - państwa, gałęzie gospodarki, organizacje - to po prostu wytwory ewolucji kulturalnej, które rozwijając się wykorzystywały wszelkie dostępne środki. Nie ma w nich nic świętego, dopóki sam nie wyniesiesz ich na piedestał. Gdzie są zdezorientowane masy ludzkie, gotowe wypełniać rozkazy, tam pojawią się instytucje, które z tej gotowości zrobią użytek. Rzadko się zdarza, żeby maluczcy wybierali dla siebie instytucję najlepiej służącą ich celom; wygrywają te instytucje, które programują swoich członków memami przywiązania.

Taka instytucja kultury, która przekazuje ludziom memy dbania o jej interes, jest wirusem umysłu. Nie znaczy to, że działanie wirusa musi być szkodliwe. Ja na Twoim miejscu wolałbym wiedzieć, jakie wirusy umysłu pragną wykorzystać moje życie, choćby po to, żeby dokonać wyboru między nimi, a może nawet zaprojektować własne.

Nowo powstały paradygmat memetyki zakłada, że ludzki umysł wykorzystuje zarówno instynkty, jak oprogramowanie memetyczne. Programujące nas memy można świadomie wybrać: zdecydować, które najlepiej posłużą naszym celom. Jednakże ludzie nie pojmujący zasad memetyki na ogół pozostają przy programach, które wpajano im przez całe życie. Jak przekonamy się przy lekturze następnych rozdziałów, większość tych programów powstaje wskutek zarażenia się wirusami umysłu. Na początek przyjrzyjmy się budowie i działaniu wirusów.

Wirusy

Wyobraź sobie szafę grającą w barze. Podchodzisz, wrzucasz monetę, wybierasz przycisk 11-U i słyszysz piosenkę:

*Jeszcze jeden grosik wrzuc
iwcisnij 11-U:
tej muzyki słuchać chcę.*

Douglas Hofstadter,
Gódel, Escher, Bach

Dawno, dawno temu, być może przed miliardami lat, ewolucja wytworzyła organizm nowego typu - jeżeli w ogóle można to nazwać organizmem. Nowe stworzenie miało niezwykłą właściwość: potrafiło atakować struktury odpowiedzialne za rozmnażanie się innych organizmów i zmuszać je do wytwarzania jego kopii. Taki twór nazwano **wirusem**.

Z wirusami stykamy się na trzech terytoriach. Po pierwsze, w świecie biologii: u ludzi, roślin i zwierząt. To tu natknięto się na nie po raz pierwszy; występują zarówno na liściach tytoniu, jak i w naszych organizmach. Istnieje mnóstwo odmian i niezliczona ilość kopii biologicznych wirusów. To one są przyczyną większości śmiertelnych, opornych na leczenie czy nie zbadanych chorób - od zwykłego przeziębienia po AIDS lub jeszcze gorsze paskudztwo.

Drugim obszarem działania wirusów jest stworzony przez człowieka świat komputerów, sieci informatycznych, danych i programów. Tych wirusów nie musieliśmy odkrywać: zostały przez nas wymyślone i utrwalone w postaci programów.

Najbardziej chyba znana historia związana z obmyśleniem wirusa komputerowego rozegrała się w listopadzie 1988 roku, kiedy to Robert Morris junior, student Uniwersytetu Cornella, przeprowadził nie autoryzowany

eksperyment na państwowej sieci komputerowej o krajowym zasięgu. Morris napisał pewien samopowielający się program, który miał zainstalować po jednej kopii samego siebie w każdym z tworzących sieć komputerów.

Chociaż program powinien się w pewnym momencie zatrzymać, wskutek drobnej usterki nie zaprzestał produkowania własnych kopii, które szybko przepełniły całą sieć, unieruchamiając ją na wiele godzin. Zarządzający siecią urzędnicy tak przejęli się tym niezbyt chwalebny wyczynem, że oskarżyli zdumionego studenta o przestępstwo przeciw państwu. Program Morrisa, znany jako *Robak Internetu*, był rodzajem wirusa komputerowego. Cała historia daje nam przedsmak prawie nieograniczonych możliwości wirusów, które raz uwolnione, wyrwywają się spod kontroli swojego twórcy.

Termin **wirus komputerowy** jest teraz powszechnie znany. Okazuje się, że elektroniczną formę wirusa jest prawie tak trudno wytępić, jak jej biologiczny odpowiednik. Programy komputerowe działają na prostszej zasadzie niż DNA, z czego skorzystały firmy produkujące programy antywirusowe. Chociaż ciągle powstają nowe wersje takich programów, jak *Vaccine*, *Dr Virus* czy *Antwirus*, komputerowi wancle wciąż tworzą nowe szczepy wirusów. Szybkość działania, łatwość przekazywania danych i duża pojemność informacyjna czynią z komputerów atrakcyjny cel dla różnych szumowin i środowisko sprzyjające rozwojowi wirusów.

Trzecia domena, którą się zajmujemy, to dziedzina umysłu, kultury i myśli. Właśnie w tym świecie odbywa się zmiana paradygmatu - stary model ewolucji kultury, oparty na pojęciach innowacji i podboju, zastępujemy nowym, w którym główną rolę odgrywają memy i wirusy umysłu. W tej dziedzinie wirusy zarówno odkrywa się, jak wynajduje - albo powstają spontanicznie, albo są świadomie tworzone.

W roku 1978 w małej miejscinie w Gujanie doszło do tragedii - członkowie pewnej grupy, blisko ze sobą związani, popełnili zbiorowe samobójstwo za pomocą mieszanki cyjanku, relanium i truskawkowej esencji spożywczej. Wiedzieli, że umrą. Czego jeszcze byli pewni, możemy się tylko domyślać. „Wiedzieli”, że w przyszłym życiu czeka ich wielka nagroda? „Byli przeświadczeni” o słuszności poleceń Jima Jonesa, swojego przywódcy? A może „byli pewni”, że wypełnianie przykazań wyznawanej wiary pozwoli im szczęśliwie wybrnąć z sytuacji? Jedno jest oczywiste: to, co „wiedzieli”, działało na ich szkodę. Zażywając truciznę nie kierowali się instynktem - postępowali zgodnie z memami kreującymi zabójczy program.

Dlaczego firma Pepsi wydaje miliony dolarów na reklamy, w których sączące ich produkt osoby powtarzają bez końca „aha... aha...”? Dlaczego jakies

historie rodem z księżycy stają się „legendami ulicy”, obiegają wciąż świat i nic nie może ich zatrzymać?

Dlaczego? Wszystkie te sprawy mają coś wspólnego z wirusami umysłu. Podobnie jak komputery, także żywe komórki i umysły posiadają wszystko, co wirusowi niezbędne do istnienia. Społeczeństwo, mające łatwy dostęp do informacji, z dnia na dzień staje się wdzięczniejszym łupem wirusów umysłu.

Biologia	Komputery	Umysł
gen	rozkaz dla maszyny	mem
komórka	komputer	umysł
DNA	wewnętrzny język komputera	wewnętrzna (mózgowa) reprezentacja informacji
wirus	wirus komputerowy	wirus umysłu
pula genowa	całość oprogramowania	pula memów
zarodniki/gamety	poczta elektroniczna	audycje/publikacje
gatunek	system operacyjny	instytucja kulturalna
rodzaj i wyższe jednostki taksonomiczne	konstrukcja komputera	kultura
organizm	program	zachowanie/wytwór kultury
genetyczna wrażliwość	„tylne wejście” lub luka w zabezpieczeniach	psychologiczna podatność albo „czule miejsce”
ewolucja genów	sztuczne życie	ewolucja kulturalna

Wirusy występują w trzech odrębnych dziedzinach: w świecie żywych organizmów, w dziedzinie komputerów i w domenie umysłu. W tabeli zestawiono związane z tymi obszarami analogiczne terminy opisujące ewolucję i wirusy.

WIRUS - CO TO TAKIEGO

Pamiętając, że pojęcie wirusa stosuje się do wszystkich wspomnianych obszarów - biologii, komputerów i umysłów - zajmijmy się na wstępie wirusami biologicznymi.

Nie można mówić o wirusach, nie wspominając o kopiowaniu. Tym właśnie wirus się zajmuje: powiela sam siebie. Byłaby to tylko ciekawostka, gdyby nie fakt, że właśnie my jesteśmy laboratorium, w którym wirus wytwarza swoje kopie, niejednokrotnie robiąc niezły bałagan.

Wirus jest czymś więcej niż tylko pasożytem, intruzem czy szalonym kopistą. Wirus jest tym wszystkim jednocześnie.

Wirus to twór, który wykorzystuje zewnętrzne mechanizmy kopiujące, nakłaniając je do reprodukcji samego siebie.

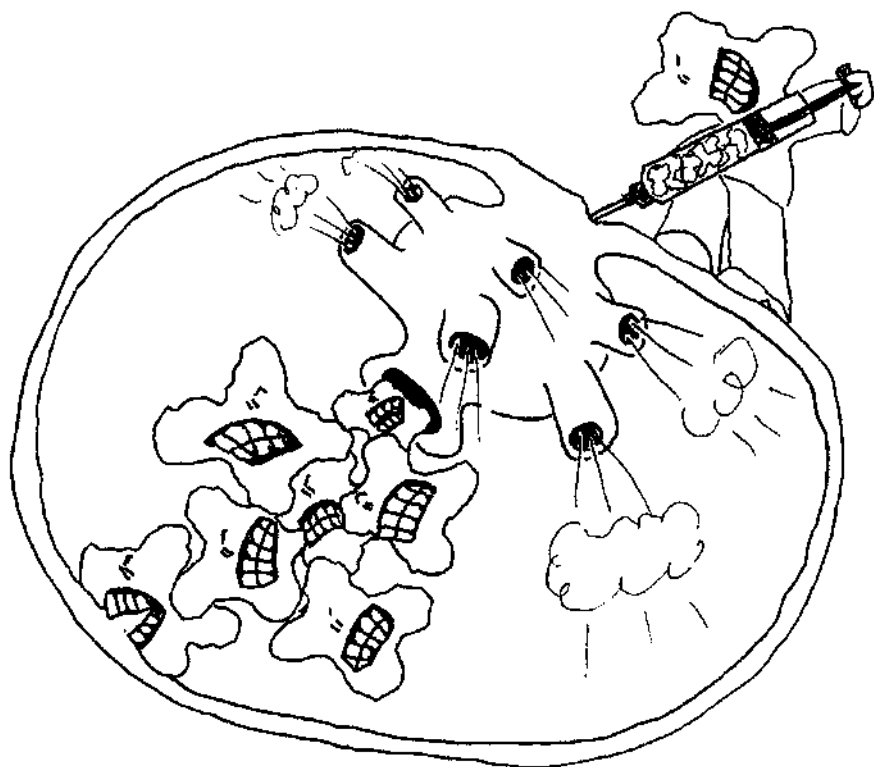
Jednym z powodów, dla których powinniśmy wirusy traktować poważnie, jest to, że powielanie samego siebie - autoreplikacja, jest najpotężniejszą z istniejących sił.¹ Zamiast jednego obiektu pojawiają się dwa, cztery, osiem, 16, 32, 64, 128, 256, 512... Podwajanie liczebności obiektów, nazywane **wzrostem wykładniczym**, szybko doprowadza do wypełnienia nimi całej dostępnej przestrzeni. Tak działa bomba atomowa: rozszczepienie jednego atomu wywołuje łańcuchową reakcję, co wyzwala energię. Kiedy przestrzeń w środku bomby zostaje przepełniona, dochodzi do wybuchu.

Urządzenia kopiujące, gotowe do przyjęcia typowych wirusów biologicznych, znajdują się wewnątrz komórek atakowanego organizmu. Zazwyczaj służą one komórkom do wytwarzania białek, duplikacji kwasów nukleinowych² i pomagają w przygotowaniach do podziału. Wirus wdzierają się do komórki i oszukuje urządzenia powielające, które zaczynają go kopiować, zaniedbując własną produkcję. Kiedy myślę o biologicznych wirusach, wyobrażam sobie, że są jak strzykawki aplikujące swój genetyczny program, który zmusza komórkową maszynę do produkcji nowych strzykawek. Chociaż to przekłamany obraz, daje mi ogólne wyobrażenie o działaniu wirusów.

Wszędzie tam, gdzie funkcjonują urządzenia kopiujące, można się spodziewać wirusów. Nowoczesne sieci komputerowe, przeznaczone do powielania i transmisji danych, od początku były celem *hackerów*, którzy dla zabawy lub ze złej woli dość szybko zaczęli tworzyć sztuczne, komputerowe wirusy. W przeciwieństwie do biologicznych odpowiedników, wszystkie znane wirusy komputerowe są stworzone przez ludzi. Nie ma w tym nic dziwnego - wszak komputery zostały zaprogramowane, aby zminimalizować ryzyko **mutacji**, czyli zniekształcenia danych.

¹ Jeśli uważasz, że to Bóg jest najpotężniejszą siłą, pamiętaj, że stworzył nas na swoje podobieństwo. Autoreplikacja!

² Kwasy: dezoksyrybonukleinowy i rybonukleinowy - DNA i RNA. (przyp. tłum.)



AP.

Niektóre biologiczne wirusy penetrują linie obrony komórki niczym strzykawka. Aplikują instrukcje powodujące, że komórkowe mechanizmy powielające produkują nowe wirusy-strzykawki. W końcu komórka rozrywa się, a powstałe kopie wirusów rozprzestrzeniają się na nowe komórki.

Mutacja jest błędem w kopiowaniu powodującym, że zamiast wiernej repliki oryginału powstaje kopia gorsza albo ulepszona.

Ponieważ komputery zostały zaprojektowane tak, aby było łatwo programować ich działanie, nie powinno dziwić, że równie łatwo jest stworzyć odpowiednie wirusy. Jest to dużo łatwiejsze niż klonowanie organizmów opartych na DNA, które nie zostało wymyślone przez ludzi ani przeznaczone do realizacji sztucznych programów. DNA nie zawiera uporządkowanej listy rozkazów, wielozadaniowych rejestrów ani powszechnie akceptowanych standardów wejścia/wyjścia. Pozwolę sobie na przypuszczenie, że dużo czasu upłynie, zanim dowiemy się, jak stworzyć od podstaw oparty na DNA organizm - dokonać w inżynierii genetycznej tego, co potrafią zrobić informatycy z oprogramowaniem.³

Wirusy mogą istnieć wszędzie tam, gdzie coś jest kopiowane. Przez miliardy lat liczyło się tylko powielanie DNA i pokrewnych cząsteczek. I chociaż mechanizm kopiowania DNA został już dobrze poznany, nadal wiele brakuje do zrozumienia, w jaki sposób **informacja** zawarta w DNA umożliwia powstanie człowieka z jednej komórki. Podobna przepaść dzieli zrozumienie zasad druku wielotomowej encyklopedii od przyswojenia sobie całości wiedzy o opisywanym w niej świecie.

Wirus nie zmienia sposobu kopiowania DNA, a jedynie dodaje lub zastępuje informacje, które mają być powielone. Co się może stać z komórką zawierającą nową, przejętą od wirusa informację? Są trzy możliwości:

1. Informacja może nie mieć dla komórki większego znaczenia i tylko w niewielkim stopniu wpływać na jej działanie, na przykład zmniejszając wydajność.
2. Informacja może utrudnić lub zdeorganizować procesy zachodzące w komórce, istotnie zaburzając jej funkcjonowanie (dla wirusa nowy sposób działania komórki może być korzystny).
3. Informacja może spowodować powstanie nowych właściwości albo mechanizmów obronnych komórki, poprawiając jej ogólną wydolność.

³ Jeśli do tego dojdzie, to przypuszczalnie dzięki zastosowaniu jakiegoś języka wyższego poziomu, „tłumaczącego” (*compile*) intencje inżyniera genetycznego na sekwencje DNA, tak jak informatyczny język C przekłada zamysł programisty na **język wewnętrzny komputera**, czyli faktyczne polecenia do wykonania przez komputer. Kiedy to już się uda, w supermarketach będzie można kupić żywe „odkurzacze” biegające nocą po domu i wyjadające kurz z podłóg i dywanów. Ogromne, niepokojące moralnie możliwości będzie miał również przemysł rozytkowy.

PO PROSTU WYPEŁNIAM ROZKAZY

Wirusy wykorzystują fakt, że mechanizmy kopiujące nie mają sprawnych systemów, weryfikujących kopiowane informacje. W przypadku żywych komórek mechanizmy te kopiują instrukcje wirusa dla komórkowych wytwórni białek. Powstałe białka regulują rozmaite reakcje chemiczne, zachodzące w odpowiednich okresach rozwoju komórki: jest czas na magazynowanie cukrów, na wytwarzanie tlenu, na podział i na śmierć. Wirus używa podstępnej taktyki niczym szalony dowódca eskadry bombowców z powieści *Doktor Strangelove*, który wydał bezpodstawny rozkaz zaatakowania Moskwy: komórka, czy też załoga bombowca, po prostu wykonuje nowe polecenia i sprawy nabierają biegu.

Wirus nakazuje wyprodukować kolejne wirusy i znaleźć sposób ich przeniesienia do nowych komórek. To ostatnie polecenie jest bardzo istotne dla jego przeżycia. Nowo powstałe wirusy szerzą się bezpośrednio, powodując rozerwanie wytwarzającej je komórki, oraz pośrednio, na przykład poprzez kichanie, kiedy rozpryskujemy bogatą w wirusy wydzielinę.

Wirusy komputerowe działają podobnie. Najpierw ktoś wprowadza kod wirusa do jakiegoś programu, licząc na jego uruchomienie przez nieświadomych użytkowników. Kiedy to już się stanie, kod wirusa umieszcza swoje kopie we wszystkich lub niektórych programach, jakie wykryje w komputerze. Celowe albo automatyczne skopiowanie oraz uruchomienie któregoś z zainfekowanych programów na innym komputerze powoduje jego zakażenie i cały proces się powtarza.

Nie wdając się w rozważania społecznych następstw tej formy wandalizmu, przyjrzyjmy się cechom łączącym wirusy biologiczne i komputerowe:

- Do danego środowiska przedostaje się obcy element.
- W środowisku tym coś jest kopiowane.
- Wypełniane są jakieś polecenia.
- Obcy element zostaje skopiowany, ewentualnie wydaje nowe polecenia oraz rozprzestrzenia się na nowe środowiska, powtarzając cały proces.

CO SKŁADA SIĘ NA SUKCES WIRUSA

Warunkiem skutecznego działania wirusa jest długie życie jego nosiciela. Nasuwa się trochę dziwny wniosek, że najbardziej skuteczne wirusy pozwalają swoim ofiarom przetrwać po to, by mogły je jak najdłużej roznosić. Skoro dobro wirusów zależy od człowieka, czy nie oznacza to, że są one po naszej stronie?

Zależy, jakie znaczenie nada się słowom „po naszej stronie”. Przyszłe powodzenie wirusa uzależnione jest od jego zdolności do replikacji bez uśmiercania posiadacza. To piękna perspektywa, niezbyt jednak pocieszająca dla kogoś, kogo zaatakował wirus, który w swoim rozwoju nie osiągnął jeszcze apogeum. No cóż, jak podkreślał John Maynard Keynes, na dłuższą metę wszyscy jesteśmy martwi. Wirus, który zarazi dziesięciu ludzi, uśmiercając tylko jednego - Ciebie - osiągnie całkiem niezły sukces. Gdyby zabijał **wszystkich** swoich gospodarzy, trudno byłoby mówić o powodzeniu. Wirus komputerowy, od razu unieruchamiający każdy zarażony komputer, nie przetrwałby długo. Długowieczność jest tylko jednym z możliwych skutków realizacji misji wirusa:

Zadaniem wirusa jest utworzenie maksymalnej liczby swoich kopii.

Chwileczkę, to ma być zadanie wirusa? Czy damy się przekonać, że wirusy mają jakiś cel? O co miałyby chodzić w takiej misji? Dlaczego wirus nie miałby poprzestać na zaatakowaniu jednej komórki, wycofać się i do końca swoich dni przyglądać się komórkowej siateczce endoplazmatycznej?

Po prostu dlatego, że nie byłby wtedy, w naszym rozumieniu, wirusem. Terminem **wirus** określamy każdy twór, który penetruje w głąb innych struktur, powiela się (może także wydawać pewne instrukcje) oraz rozprzestrzenia. Odwoływanie się do definicji jest jednak tylko wybiegiem. Chodzi o coś więcej. Powinieneś uświadomić sobie niepozorną wprawdzie, lecz istotną dla zrozumienia tej książki kwestię:

Spojrzenie na życie z punktu widzenia wirusa nie jest równoznaczne z twierdzeniem, że wirus jest istotą żywą lub myślącą, albo że w ogóle posiada jakiś punkt widzenia.⁴

Taka perspektywa pozwala lepiej zrozumieć interesujące aspekty istnienia wirusów: w jaki sposób i dlaczego się szerzą.

Kiedy mówię, że życiowym zadaniem wirusów jest szerzyć się, mam na myśli tylko to, że po bliższym zbadaniu ich najciekawszą cechą okazuje się właśnie rozprzestrzenianie. Gdyby się tak nie szerzyły, nie nazywalibyśmy ich wirusami i nie byłibyśmy nimi tak bardzo zainteresowani. Ciekawiaś nas

⁴ „Punkt widzenia” wirusa jest przykładem opisywanego przez ewolucjonistów tzw. **błędu teleologicznego**, czyli skłonności przypisywania złożonej motywacji prymitywnym zwierzętom i biomolekułom, którym brak zdolności memetycznego myślenia; dysponują one jedynie „wiedzą” wbudowywaną przez miliardy lat ewolucji.

dlatego, że przełamują nasze linie obrony, powielają się, wydają polecenia, a przede wszystkim szerzą. Fascynuje, a nawet przeraża, że istnieje coś, co raz uwolnione zaczyna żyć własnym życiem i rozprzestrzenia się bez udziału swego twórcy.

Przypisanie wirusom życiowej misji jest zabiegiem mającym ułatwić zrozumienie ich działania. Nie omylimy się też, jeśli przedstawimy sprawę z odmiennego punktu widzenia:

W świecie istnieje wiele mechanizmów kopiujących i rozprowadzających informację, a wirusy to obiekty, które są często powielane i rozpowszechniane.

Mechanizmy te wytwarzają bezpośrednio kopie obiektów albo działają w bardziej skomplikowany sposób. Tak czy owak, najbardziej rozpowszechnione wirusy są produkowane przez te mechanizmy, które się mocno z nimi wiążą i wytrwale je powielają.

Jeśli ograniczymy swoje zainteresowania do efektywnych wirusów, zważymy, że ich wspólną cechą jest łatwość rozprzestrzeniania się. Wirusy DNA znalazły efektywne sposoby szerzenia się za pomocą komórkowych mechanizmów kopiujących, a komputerowi złoczyńcy odkryli, jak wykorzystać do rozpowszechniania swoich wirusów struktury kopiujące komputerów. Stąd już niedaleko do najbardziej interesującego powielacza: ludzkiego umysłu.

UMYSŁ

Nasze umysły wiodą prym zarówno w kopiowaniu informacji, jak wypełnianiu poleceń. Przypomnę cztery typowe cechy wirusa: penetrację, kopiowanie, wydawanie poleceń (ewentualnie) oraz rozprzestrzenianie się. Może to się wydać przerażające, jednak trudno sobie wyobrazić środowisko bardziej podatne na wirusową infekcję od ludzkich umysłów. Wirusy umysłu **infiltrują** naszą psychikę, ponieważ doskonale przyswajamy sobie nowe pojęcia i informacje. Są przez nas **kopiowane**, kiedy porozumiewamy się z innymi ludźmi, co udaje się coraz lepiej. Wirusy umysłu **wydają polecenia**, wprowadzając do naszych programów memy wpływające na zachowanie. I wreszcie **szerzą się**, kiedy zapoczątkowany przez nowe zachowania łańcuch zdarzeń dotrze do wolnego jeszcze od wirusów umysłu.

Można podać wiele przykładów wirusów umysłu, od trendów w modzie po kultury religijne. Wirusem może być każda cząstka kultury, której obecność

wpływa na ludzi, zmieniając ich sposób myślenia, a tym samym zachowanie, co w końcu doprowadza do wzmocnienia lub rozrostu tej cząstki. W rozdziałach dziewiątym, dziesiątym i jedenastym znajdziesz mnóstwo przykładów wirusów umysłu.

Chciałbym teraz wprowadzić rozróżnienie pomiędzy wirusami umysłu powstałymi samorzutnie a wirusami świadomie stworzonymi. Pierwsze nazwiemy **wirusami kulturowymi**, drugie zaś **wirusami-wynalazkami**. Twórcy tych ostatnich celowo zarażają ludzi zbiorem memów, pobudzających ich do rozpowszechniania wirusa w całej populacji.

Chociaż na drodze do szczęścia mogą stać oba rodzaje wirusów, często wolelibyśmy paść ofiarą zwykłego zbiegu okoliczności, niż dać się wykorzystać komuś konkretnemu. Niemniej jednak obydwie typy wirusów umysłu prowadzą do tego samego: jakaś część Ciebie samego bezwiednie odciąga Cię od zamierzeń i angażuje do pracy na rzecz wirusa.

Memetyka pozwala spojrzeć świeżym okiem na działanie ludzkich umysłów, społeczności i kultur. Dotąd uważaliśmy, że kultura jest zlepkiem idei i odkryć; teraz możemy spróbować potraktować ją jako pulę memów, w której idee są kształtowane i przenoszone przez rozmaite siły, w tym wirusy umysłu. Odpowiedzmy sobie na pytania: Ile wirusów już złapaliśmy? Czy są one szkodliwe, czy pożyteczne? Czy możemy kontrolować ich działanie? Czy nasi wrogowie mogą tworzyć nowe wirusy i nimi zarażać?

Ta linia rozumowania prowadzi do ponurych i przerażających wniosków. Uważam jednak, że zrozumienie zasad działania wirusów umysłu może przynieść więcej pożytku niż szkody. I chociaż musimy zmienić sposób myślenia, sądzę, że powinniśmy starać się zrozumieć to zjawisko i opanować je dla naszego dobra.

Przyjrzyjmy się teorii naukowej, wokół której narosło najwięcej chyba nieporozumień - teorii ewolucji na drodze doboru naturalnego.

Ewolucja

Można powiedzieć, że ludzki mózg tak zaprojektowano, by opacznie rozumiał darwinizm i nie dawał mu wiary.

- Richard Dawkins

Trudno wskazać teorię naukową, która byłaby jednocześnie tak popularna i tak często kwestionowana, jak teoria ewolucji. Właściwie powinienem być użyć określenia „teorie” ewolucji, jako że nawet najbardziej poważane autorytety w tej dziedzinie mają niekiedy odmienne zdania co do mechanizmu tego procesu. W sferach pozanaukowych rozbieżność opinii jest jeszcze większa: fundamentaliści religijni uważają, że model ewolucyjny przeczy zasadom wiary; wyznawcy filozofii New Age interpretują ewolucję jako celowe dążenie do duchowej doskonałości; niektórzy ludzie po prostu sądzą, że ewolucja nie tłumaczy bogactwa życia na naszej planecie.

Według mnie całe to zamieszanie wokół ewolucji bierze się z niezrozumienia jej istoty. Ponieważ ludzkie odczucia nie najlepiej służą uchwyceniu procesu trwającego miliony czy miliardy lat, ludziom patrzącym na ewolucję sceptycznie nie należy się dziwić. Ewolucja była dotychczas przedstawiana tak, że osoby głęboko wierzące nie mogły jej w żaden sposób pogodzić ze swoimi przekonaniami. Naukowcy natomiast wciąż od nowa budują i omawiają złożone modele ewolucji, wykluczając z nich wszystkie przeszkadzające elementy. Krótko mówiąc, zrozumienie ewolucji wymaga świeżego spojrzenia.

EWOLUCJA A ENTROPIA

Najogólniej i najprościej rzecz biorąc, ewolucja oznacza, że rzeczy zmieniają się z upływem czasu. Wraz ze zmianą okazuje się, że trwają i mnożą się jedne obiekty, a inne giną.

Rzeczy, które pomyślnie trwają i odtwarzają (replikują) same siebie, nazywamy **replikatorami**. Spośród znanych nam replikatorów dwa budzą największe zainteresowanie, ponieważ dotyczą **nas** i ewoluują najszybciej. Są to gen, najważniejszy replikator w świecie biologii, oraz mem, główny replikator domeny umysłu. Za replikatory w dziedzinie informatyki można by uznać rozkazy albo programy komputerowe, jednak w tym znaczeniu oprogramowanie jest raczej produktem celowej działalności człowieka niż rezultatem ewolucyjnego doboru naturalnego. Tak więc dopóki nie pozwolimy oprogramowaniu ewoluować samodzielnie, będzie ono po prostu specyficzną odmianą memu.¹

Używając terminu **ewolucja** w darwinowskim określeniu „ewolucja gatunków na drodze doboru naturalnego” wskazujemy na zwycięzców, którzy przeżywają, i przegranych, którzy giną. Przez **dobór naturalny** rozumiemy siły natury dokonujące selekcji, w odróżnieniu od **sztucznej selekcji**, np. rasowych psów, której dokonuje człowiek. Obiekty nie utrzymujące się przy życiu, takie jak rzednąca mgła albo zamki z piasku, są eliminowane przez **entropię**, tendencję do rozpraszania i niwelowania.

Ewolucja to naukowy model wyjaśniający, w jaki sposób rzeczy stają się coraz bardziej złożone, entropia natomiast tłumaczy ich upraszczanie. Są to dwie przeciwstawne siły: twórcza i niszcząca.

Te dwie siły działają nie tylko w świecie materialnym, ale również w domenie umysłu. Na przykład wraz ze zmianami, jakie następują w języku na przestrzeni wieków, pewne słowa i ich warianty znaczeniowe **ewoluują**, obejmując nowe, rozpowszechnione kategorie. Natomiast za sprawą **entropii** mogą zanikać kategorie związane z rzadziej używanymi wyrazami, takie jak odcienie znaczenia, wyjątki ortograficzne albo specyficzna wymowa.

KOPIOWANIE

Badając ewolucję studiujemy kopiowanie - replikator to po prostu powielany materiał. Niekiedy może się wydawać, że replikator odgrywa w tym procesie jakąś czynną rolę: nie tyle „jest kopiowany”, ile „kopiuje się”. Różnica jest kwestią punktu widzenia: czasami, jak w przypadku dzielących się komórek czy replikacji DNA, łatwiej nam myśleć, że replikator sam wytwarza

¹ Eksperymentalne modelowanie ewolucji za pomocą komputerów jest domeną nowej, fascynującej dziedziny wiedzy, zwanej **sztucznym życiem**. Więcej na ten temat dowiesz się ze wspaniałej książki *ArtificialLife* Stevena Levy'ego (wyd. Vintage Books, 1992).

swoje kopie; innym razem, gdy mówimy o ludziach nucących popularną melodię albo o upowszechnianiu idei demokracji, przyznamy raczej, że replikatory są tylko powielanymi obiektami. Tak czy inaczej dochodzi do kopiowania, a ewolucji nie potrzeba nic więcej.

Replikatorem nazywamy każdy kopiowany obiekt, niezależnie od mechanizmu powielania ani od tego, czy powielanie to było zamierzone czy przypadkowe.

Błędy, które czasem zdarzają się przy kopiowaniu, również są niezbędnym elementem ewolucji. Gdyby obiekty były powielane dokładnie, nigdy by się nic nie zmieniało. Zbyt duża liczba błędów spowodowałaby, że po krótkim czasie replikator straciłby swoją zdolność do dalszej replikacji, tak jak to się dzieje przy wielokrotnym kopiowaniu dokumentów.

Do ewolucji potrzebne są dwie rzeczy: replikacja, czyli określona wierność kopiowania, oraz innowacja, czyli określone zniekształcenie repliki.

PRZYSTOSOWANIE

Replikator, który zdoła wytworzyć tylko jedną lub dwie swoje kopie, nie jest najlepszym modelem ewolucji. Bardziej interesowałyby nas replikatory produkujące odpowiednią liczbę łądząco wiernych kopii, również stających się replikatorami; wykładniczy wzrost szybko prowadzi do powstania znacznej liczby kopii. **Przetrwanie najlepiej przystosowanych** oznacza przeżycie najlepiej replikujących się - powielających się - obiektów.

W sensie ewolucyjnym przystosowanie oznacza prawdopodobieństwo skopiowania. Im lepiej dany obiekt jest przystosowany, tym większe są szanse jego powielenia.

W naszym modelu ewolucji słowo przystosowany znaczy tylko tyle, nic więcej. Nie wspominamy o sile, zręczności, długowieczności ani wyjątkowej inteligencji. Im lepiej replikator jest przystosowany, tym lepiej się replikuje - i to wszystko.

Można by pomyśleć, że trwały, długowieczny replikator wygrywa z krótko żyjącym, choć lepiej powielającym się, obliczenia jednak wskazują na co

innego. Wyobraźmy sobie dwóch replikatorów: Matuzalem żyje sto lat i co roku wytwarza jedną kopię samego siebie, a więc ma łącznie sto dzieci; Gigant żyje tylko rok, ale przed śmiercią powielił się w trzech egzemplarzach. Tablica pokazuje stan obydwu populacji na koniec każdego roku.

No cóż, 10^{30} - jedynka z trzydziestoma zerami - wydaje się dużym osiągnięciem Matuzalema. A jednak po stu latach byłoby 10^{18} razy więcej mnożących się Gigantów niż długowiecznych Matuzalemów, to znaczy 1.000.000.000.000.000.000 Gigantów na jednego Matuzalema. Sam widzisz, że Matuzalemowie nie mają żadnych szans powodzenia.

Najlepiej przystosowane replikatory wytwarzają najwięcej swoich kopii, a więc stają się liczniejsze od innych. Sformułowanie **przetrwanie najlepiej przystosowanych** może być mylące; należałoby używać określenia **liczebność najlepiej przystosowanych**. Oczywiście, jeśli w środowisku brakuje niezbędnych zasobów, sukces najlepiej przystosowanych staje się porażką przystosowanych gorzej.

	Matuzalem	Gigant
1	2	3
2	4	9
3	8	27
4	16	81

100	$\sim 10^{30}$	$\sim 10^{48}$

SAMOLUBNY GEN

Nasze rozważania wiodą do wprowadzonego przez Dawkinsa określenia **samolubny gen**. Genialna teoria samolubnego genu pozwoliła wejrzeć w naturę ewolucji; odpowiedziała na tak wiele kłopotliwych pytań i wyjaśniła tak dużo zagadek, że można ją porównać z odkryciem, iż Ziemia nie jest centrum Wszechświata.

Chociaż to Dawkins spopularyzował teorię samolubnego genu w wydanej w 1976 roku książce - tej samej zresztą, w której jako pierwszy użył terminu mem - jednak koncepcję tę opublikował już wcześniej, bo w roku 1963, brytyjski biolog William D. Hamilton. Przed Hamiltonem naukowcy zakładali przeważnie, że przedmiotem ewolucji są jednostki naszego czy innego gatunku. To Darwin doszedł do wniosku, że motorem ewolucji jest przeżycie

i rozmnażanie się najlepiej przystosowanych osobników. Ponieważ darwinowska koncepcja ewolucji na drodze doboru naturalnego doskonale tłumaczyła fakty, utrzymała się długo. Pamiętajmy jednak, że Darwin nigdy nie słyszał o istnieniu DNA.

Teoria samolubnego genu spowodowała, że zamiast najlepiej przystosowanymi osobnikami, ewolucjoniści zaczęli się zajmować najlepiej przystosowanym DNA, ponieważ właśnie tam przechowywane są informacje przekazywane z pokolenia na pokolenie. Powiedzmy otwarcie: poszczególne jednostki danego gatunku **nie wytwarzają** własnych kopii. Rodzice nie tyle powielają sami siebie, ile powodują, że skopiowane fragmenty ich DNA odtwierają się w nowym osobniku. Najlepiej replikujące się człony DNA stają się najliczniejsze; to **one** - a nie budowane na ich podstawie organizmy - są podmiotem „przetrwania najlepiej przystosowanych”.

Uczestniczące w tej grze, powielające się elementy DNA nazywamy **genami**. Ponieważ ewolucja dba raczej o ich przetrwanie niż o nasze dobro, mówimy, że są to **samolubne geny**.

Potwierdzeniem teorii samolubnego genu - cóż za paradoks! - jest **altruistyczne** zachowanie zwierząt. Jak np. ewolucja mogła doprowadzić do tego, że pszczoły-robotnice nie rozmnażają się same, tylko przez całe życie pracują dla królowej matki? Otóż genetyczny wybryk natury sprawił, że dzieci królowej mają więcej wspólnego DNA z robotnicami, niż miałyby ich własne dzieci. Po prostu samolubnym genom robotnic lepiej służy takie, a nie inne zachowanie.

W królestwie zwierząt regułą jest, że matki narażają się na ryzyko w obronie dzieci. Załóżmy, że drapieżnik zbliża się do matki z dwojgiem młodych; przypuśćmy, że matka sama mogłaby uciec, jej dzieci nie potrafią jednak tego zrobić. Jeśli matka zostanie z nimi, prawdopodobieństwo śmierci i przeżycia całej trójki wynosi, dajmy na to, po 50%. Ponieważ wiemy, że każde dziecko dziedziczy przynajmniej połowę² DNA po matce, łatwo można obliczyć, że DNA odpowiedzialne za skłonność do pozostania przy dzieciach będzie miało ilościową przewagę nad DNA każącym matce porzucić swoje potomstwo i ratować własną skórę. Statystycznie konfrontacja z drapieżnikiem sprzyja powstawaniu wielu kopii genu *broń swoje dzieci*, natomiast ucieczka pozostawia po sobie małą liczbę kopii genu *ratuj własną skórę*.

Ewolucja w biologii była zawsze tylko współzawodnictwem fragmentów DNA o to, który gen powieli się w największej liczbie egzemplarzy.

² Ponieważ część DNA ojca jest identyczna z DNA matki, dziecko może mieć np. z matką więcej niż połowę wspólnego DNA.

Z punktu widzenia genu człowiek jest tylko narzędziem do kopiowania genów.

ODMIENNY PUNKT WIDZENIA

Chcąc zrozumieć ewolucję genetyczną, dobrze byłoby przyjrzeć się jej z punktu widzenia fragmentów DNA współzawodniczących o replikację. Zobaczymy więc, jak wygląda życie z perspektywy dowolnie wybranego replikatora - fragmentu DNA - którego nazwiemy Dan.

Kiedy zajmuję się Danem i jego punktem widzenia, nie zakładam, że Dan ma świadomość, oczy, duszę czy cokolwiek w tym rodzaju. Proponuję jedynie, żebyśmy skorzystali z inteligencji i zastanowili się nad modelem ewolucji skoncentrowanej wokół Dana - tak jak astronomowie, którzy odkryli, że model heliocentryczny lepiej tłumaczy właściwości Układu Słonecznego niż model geocentryczny.

Życiowa sytuacja Dana przypomina nieco profesora uniwersytetu: żeby przetrwać, musi się publikować. Różnica polega na tym, że Dan rozpowszechnia kopie samego siebie. Czy Dana naprawdę **obchodzi** własne przetrwanie? Tylko w pewnym symbolicznym, metaforycznym znaczeniu. Dan jest jedynie organiczną bryłką, kłębkim aminokwasów - nie można mówić, że na czymś mu w ogóle zależy. To **nas** może obchodzić jego los; nadaliśmy mu imię, a więc stał się nam bliski i drogi. W rzeczywistości jego zniknięcie nieznacznie zmieniłoby porządek rzeczy; mechanizm replikacji DNA nadal pracowałby pełną parą, produkując kopie Dona, Diany, Denise, Douga i Artura. Życie toczyłoby się dalej.

Przypuśćmy jednak, że Dan należy do elementów DNA, które zawsze znakomicie się replikowały, co spowodowało, że jest teraz obecny w komórkach wszystkich ludzi na świecie, nie wspominając już o dużej liczbie szympanсів, pawianów i innych małp. Gdyby zbadać sprawę dokładniej, znaleźlibyśmy kopie Dana u prymitywnych ssaków, a nawet ryb. Nieźle, prawda? Wygląda na to, że Dan jest bardzo ważnym genem, odpowiedzialnym za powstanie jakiejś struktury, genowym przepisem na nasz kręgosłup, krew albo ośrodkowy układ nerwowy. Czy to możliwe, żeby Dan przetrwał tak długo, nie będąc genem czegoś, co jest niezbędne do przeżycia?

Zaraz, zaraz: chyba się zagalopowałem. No tak, patrzyłem na sprawę z własnego punktu widzenia. Wybaczam sobie to potknięcie, ponieważ jestem tylko człowiekiem, muszę jednak znowu wcielić się w skórę Dana. Oka-

zuje się, że Dan zajmuje się jedynie produkcją enzymu, który dołącza do nici DNA wiele jego kopii, jedną za drugą - to wszystko. Dan tylko pilnuje własnych spraw. (Podobieństwo Dana pod tym względem do profesorów uniwersytetu jest czysto przypadkowe.)

Dan nie przyczynia się w żaden sposób do naszego przeżycia. Nie ma takiego obowiązku, podobnie jak my nie musimy nic robić, żeby świecić słońce. Dan mieszka w fabryce DNA i jest odpowiednio wyposażony do powielania się w tym środowisku. Najnowsze badania naukowe wykazują, że pokaźne odcinki DNA naszych własnych chromosomów nie mają żadnego wpływu na nasz rozwój. Mogłoby to dziwić, gdybyśmy uważali, że ewolucja kręci się wokół nas, jednak z punktu widzenia Dana jest to równie mało zaskakujące jak fakt, że większość ludzkich poczynań nie wpływa na przetrwanie Ziemi.

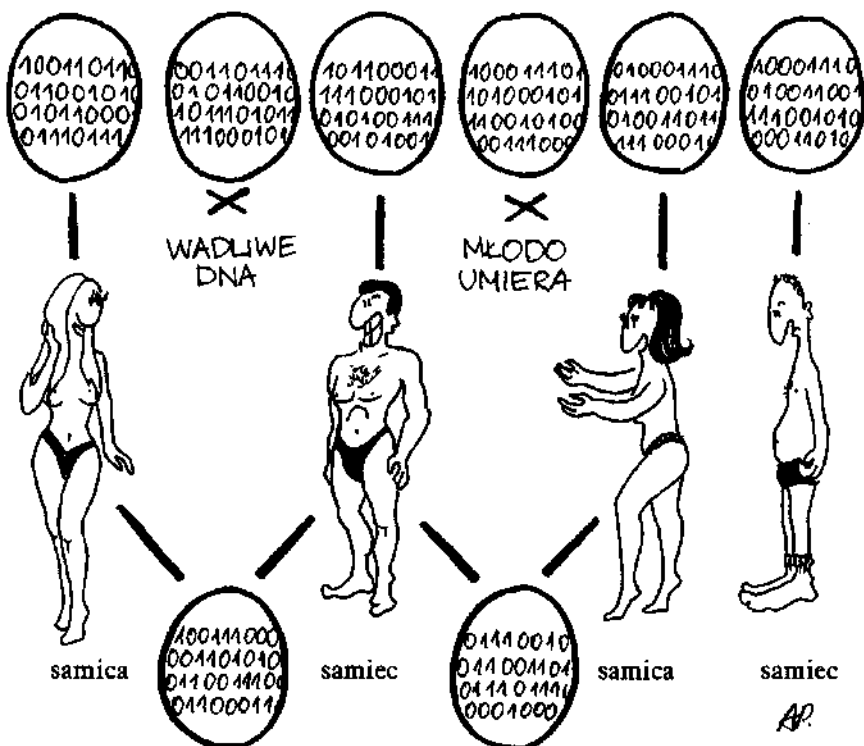
Dan po prostu sprawnie się powiela w swoim środowisku. Na to środowisko składają się:

- Komórki naszego ciała i wszystkie mechanizmy komórkowe przeznaczone do replikacji DNA.
- Pozostała część DNA, z którą Dan przebywa w jednej komórce. Niektóre fragmenty tego DNA odpowiedzialne są za rozwój i reprodukcję ciała i umysłów; bez nich nie moglibyśmy żyć, a Dan musiałby zginąć wraz z nami.
- My sami, nasze życie i poczynania. Chociaż żyjemy krócej od słońca, które także ma Dana w swoich komórkach, mnożymy się szybciej i w ogóle jesteśmy wspaniałymi gospodarzami - o ile nie odkryjemy lekarstwa na raka. (Nowotwory złośliwe są jedną z życiowych przyjemności Dana, w szaleńczym tempie dostarczającą ogromnych ilości jego kopii.)
- Nasze środowisko. Danowi nieźle się wiodło u dinozaurów, dopóki coś się nie popsulo. Na swoje szczęście Dan dobrze się asekurował, zostawiając swoje udziały w innych organizmach; jego genowi koledzy, którzy postawili wszystko na jedną kartę, zginęli razem z dinozaurami.

Wszystkie te elementy współtworzą odpowiednie środowisko dla Dana. Właściwie to cały Wszechświat jest dlań środowiskiem; jego przystosowanie się jako replikatora mniej lub bardziej zależy od wszystkiego, co istnieje. Jak powiedział poeta John Donne, żaden człowiek - ani gen - nie jest samotną wyspą.

W tym miejscu żegnamy się z Danem, rewelacyjnie przystosowanym replikatorem, z którym ewolucja tak dobrze się obeszła. Zanim jednak zakończymy temat ewolucji genetycznej, zastanówmy się, **ku czemu** właściwie zmierza ewolucja.

Samolubne geny osią ewolucji



Zapisane szyfrem DNA geny można przyrwna do program w „komputerze”, jakim jest komórka. „Dane wyjściowe” tego programu to organizm, którego „przeaniem” jest szerzy kopie swojego programu DNA, kopulujc z innymi osobnikami.

Każde z zapłodnionych jaj zawiera niepowtarzalną sekwencj DNA.

Obecne w komórce jajowej mechanizmy odczytuj kod DNA i wypełniają zawarte w nim instrukcje, co doprowadza (jeśli wszystko pójdzie gładko) do powstania dojrzałego organizmu.

Odrębności w DNA decydują, na przykład, o rozmiarach i ubarwieniu osobnika, co zwiększa lub zmniejsza szans przeżycia i parzenia się.

W naszym przykładzie ten samiec, który jest większy, parzy się z obydwiema samicami, tym samym przekazując odpowiedzialne za rozmiar jego ciała kody DNA - samolubne geny - niektórym swoim dzieciom. DNA, które przyczyniło się do małych rozmiarów drugiego samca, w ogole nie zostało powielone.

KU CZEMU ZMIERZA EWOLUCJA

Ci z nas, którzy poznali program biologii na poziomie szkoły średniej, przypuszczają na ogół, że wskutek ewolucji ludzie - i inne zwierzęta - coraz lepiej przystosowują się do środowiska, a jakość życia stopniowo się poprawia. Z błogim zadowoleniem zakładamy, że przetrwają i rozmnożą się najlepiej przystosowani, dając początek rasie wysokich, silnych i dobrych istot ludzkich. Zwierzęta również będą się doskonalić; można by się spodziewać, że już niedługo rekord w głównej gonitwie na Służewcu spadnie poniżej jednej minuty, a nasze pieski będą się same wyprowadzać na spacer. Możemy powiedzieć: „Cóż za wspaniały świat!”.

A może koncepcja przetrwania najlepiej przystosowanych w ogóle Ci nie odpowiada? Dlaczego ewolucja miałaby prowadzić ku większej płodności i sile? Czemu mielibyśmy stać się rasą obrzydliwych, wybujałych seksualnie kulturystów? Czy nie należy dać szansy ludziom pokroju Stephena Hawkinga czy Hellen Keller - czyż technologia nie pozwala przewyciężyć wielu ułomności? Być może ewolucja będzie preferować ludzi inteligentnych albo tych, którzy rzeczywiście przyczynią się do rozkwitu tego świata.

Nie musimy się spierać, ponieważ ewolucja nie faworyzuje żadnej z wyżej wymienionych cech.

Ewolucja genów ma na względzie jedynie replikację najlepiej przystosowanego **DNA**. „Najlepiej przystosowany” to ten, który się najsprawniej powiela. Tak więc dopóki dbamy o replikację DNA, rozmnażając się i rozwijając, ewolucja genetyczna będzie nam przychylna. Jednocześnie jednak ewolucja sprzyja owadom, które liczebnie znacznie nas przewyższają, i oczywiście wirusom, które z powodzeniem eksploatują każdą dostępną maszynę powielającą, z nami włącznie. Zwycięstwo ludzi, owadów czy wirusów w tej walce jest sprawą względną. Liczy się wyłącznie ewolucja DNA - gra, w której jesteśmy tylko uczestnikami.

EWOLUCJA TO NIE TECHNIKA

Ewolucja - genów czy memów - jest rezultatem nieustannych zmagień; jej dzieła są ekstrawaganckie i przypadkowe, gdyż nie zrodziły się w umyśle genialnego konstruktora.

Czym ewolucja różni się od techniki? Konstrukcje inżynierskie to służące określonemu celowi całości składające się ze spełniających różne zadania elementów, natomiast zmiany ewolucyjne zachodzą stopniowo i w rozmaitym stopniu zwiększają potencjał przetrwania i reprodukcji obiektów. Dobry inżynier unika rozwiązań doraźnych i nie najlepiej przemyślanych -

prowizorek. Tymczasem ewolucja nie tylko lubi, ale wręcz uwielbia prowizorki. Znalazienie nowego zastosowania dla istniejącego już elementu przy częściowym przynajmniej zachowaniu jego poprzedniej funkcji to typowy schemat procesu ewolucji.

Klasyycznym przykładem takiej ewolucyjnej prowizorki jest budowa ludzkiego oka. Otóż nerwy łączące światłoczułe komórki z mózgiem wychodzą z **przedniej**, a nie tylnej części siatkówki - przebiegające z przodu „przewody” zasłaniają pole widzenia! Trudno sobie wyobrazić, żeby jakkolwiek inżynier przygotował taki projekt. A ewolucja właśnie w ten sposób skonstruowała oko, budując kolejne prowizorki z tego, co miała do dyspozycji. Wyobraźmy sobie prymitywną formę życia sprzed milionów lat; jej światłoczułe komórki stopniowo ewoluowały, przekształcając się w coraz doskonalszy narząd wzroku. Ponieważ komórki światłoczułe były na początku nieskomplikowane, ich ułożenie nie miało znaczenia. Kiedy przeobraziły się z czasem w złożone, wyposażone w soczewkę oko, było już za późno na poprawkę projektu i przełożenie „drutów” na tył siatkówki.

Doraźne działanie ewolucji spowodowało powstanie kodu DNA, tak trudnego do odszyfrowania. Gdyby DNA choć trochę przypominało programy komputerowe, z miliardami „wierszy kodu” podzielonymi na procedury i podprogramy, dawno byśmy je rozpracowali. Kością niezgody polityków stałyby się wtedy ich moralne zapatrywania na wykorzystywanie inżynierii genetycznej do tworzenia nowych istnień. Gdyby działanie DNA było tak proste, inżynierowie genetyczni zaczęliby według swojego uznania projektować (a przypuszczalnie także patentować) rozmaite zwierzęta czy inne organizmy. Sądzę, że nawet prawa zabraniające tworzenia nowych istot nie zapobiegłyby skonstruowaniu interesujących gatunków. Co powiedziałybyś, gdyby stworzono bydło rzeźne dające zupełnie zdrowe mięso, specjalne bakterie, które wstrzyknięte do krwi niszczyłyby nowotwory złośliwe albo wyjadały blaszki miażdżycowe ze ścian tętnic, psy, których nie trzeba by było uczyć przynoszenia pantofli albo gazety, szczekania na intruzów, gotowania...?! Niezależnie od naszych zapatrywań, moralnej debaty o bioartykułach nie należy się zbyt szybko spodziewać.

Ewolucja DNA nie przypomina tworzenia programów komputerowych. DNA ewoluuje dzięki mutacjom - zmianom polegającym na odwracaniu, krzyżowaniu, przenoszeniu z miejsca na miejsce i usuwaniu drobnych fragmentów materiału genetycznego - wywierającym wpływ na rozwój zarodka i kształtowanie się dorosłego organizmu. Z małymi wyjątkami brak jest jednoznacznego przyporządkowania określonego fragmentu DNA określonej części powstałego na jego podstawie organizmu. Wbrew obiegowemu porów-

naniu, DNA nie jest matrycą. Nie sposób wskazać, który konkretnie fragment ludzkiego DNA odpowiada za ukształtowanie się prawego palca wskazującego albo paznokcia małego palca lewej stopy.

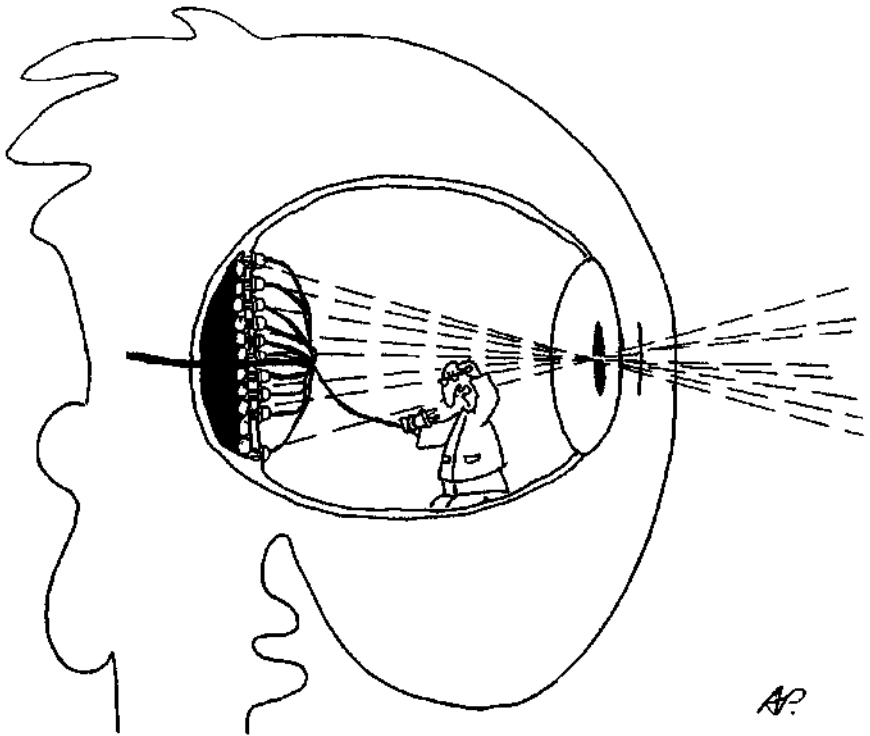
Owszem, naukowcy odkryli kilka odcinków DNA, odpowiadających za takie cechy jak kolor oczu, grupa krwi czy podatność na rozmaite choroby. Liczba tych odcinków jest jednak niezmiernie mała w porównaniu z całym materiałem genetycznym człowieka, a naukowcy skłaniają się ku wnioskowi, że pokaźne segmenty ludzkiego DNA nie spełniają żadnej funkcji istotnej dla człowieka.

Dziwne? Może tak, jeżeli będziemy patrzeć na funkcję DNA przez pryzmat jednostki, organizmu. Jeśli uznamy, że DNA jest tylko narządem reprodukcji, istnienie wielkiej ilości bezużytecznego DNA - dodatkowego bagażu - nie będzie miało żadnego sensu.

Jednak z perspektywy samego DNA wszystko ma swój sens. Z punktu widzenia materiału genetycznego człowiek, którego istnienie jest skutkiem obecności DNA w męskich i żeńskich komórkach płciowych, jest po prostu najskuteczniejszym z wypracowanych przez naturę środków kopiowania tego właśnie materiału genetycznego. W cieple matczynej łona DNA produkuje jedną komórkę za drugą, z których każda zawiera jego kopię, co w końcu prowadzi do powstania nowej jednostki (czy nawet bliźniąt) gotowych pójść naprzód i wspomagać rozmnażanie się DNA. Kiedyś dziwiliśmy się, dlaczego każda komórka naszego ciała zawiera zawsze kompletną kopię wyjściowego DNA, skoro niczemu to nie służy. Faktycznie, nie służy niczemu; nie mogliśmy tego zrozumieć, bo zawsze byliśmy tak niesamowicie egocentryczni!

Z punktu widzenia DNA istnienie człowieka służy wyłącznie przechowywaniu kopii materiału genetycznego.

Fragmenty DNA nie współzawodniczą ze sobą o pożywienie lub partnerów - my się tym zajmujemy - tak więc właściwie nie ma powodu, by natura pomogła nam pozbyć się choć części zbytecznego bagażu genetycznego. Matki DNA siedzi sobie bezpiecznie w samym środku komóreczek tworzących nasze piękne ciała. Chociaż wydaje się, że nas - istot wysoko rozwiniętych - nie dotyczy, to jednak celem życia jest w istocie znalezienie odpowiednich partnerów i umożliwienie naszemu DNA dalszego powielenia się. Myślisz, że przesadzam? Pamiętaj, że gatunki powstały przez miliony lat nieustannego doboru i kopiowania najlepiej przystosowanego (replikującego się) DNA. Model ewolucji samolubnych genów pozwala wyjaśnić wiele zagadkowych dotąd właściwości i zachowań organizmów.



Klasycznym przykładem „ewolucyjnej prowizorki” jest budowa ludzkiego oka: „przewody” nerwowe przebiegają przed siatkówką zamiast z tyłu oka, jak powinien zaprojektować inżynier. Złożoną budowę oka uważano kiedyś za dowód istnienia boskiego Stwórcy, ponieważ trudno było uwierzyć, że taki skomplikowany narząd mógł powstać za sprawą doboru naturalnego. Obecnie biolodzy dysponują dowodami, że ewolucja oka powtarzała się wielokrotnie, przebiegając niezależnie od siebie u różnych gatunków.

EWOLUCJA GATUNKÓW

Pewnego dnia przeglądałem jeden z dostępnych na rynku wyborów odpowiedzi³ na natrętne pytania w rodzaju „Skąd biorą się puste kartki na końcu książek?” albo „Dlaczego przyciski do zamykania drzwi w windach nigdy nie działają?” i natrafiłem na pytanie: „Dlaczego kaszaloty mają w głowach jamy wypełnione olejem?”⁴ Autor zestawienia cytował wypowiedzi kilku autoritetów w tej dziedzinie, z których każdy podawał wiarygodne przeznaczenie tych przestrzeni. Znaczący sugerowali, że zbiorniki oleju w jakiś sposób ułatwiają przeżycie i rozmnażanie się wielorybów. Ciekawe, że naukowcy swoje odpowiedzi konstruowali tak, jakby mechanizm wytwarzania oleju został celowo zaprojektowany, a nie ukształtowany przez dobór naturalny. Ogólnie rzecz biorąc każda nowa ewolucyjnie cecha służy kopiowaniu replikatora, czyli DNA odpowiedzialnego za wykształcenie tej cechy. Zazwyczaj nowa właściwość pomaga zwierzęciu albo przetrwać, albo rozmnażać się. Obecność zbiorników spermacetu w głowach kaszalotów najprawdopodobniej ma jakiś wpływ na przetrwanie tych zwierząt. Należy sądzić, że u ich przodków jamy te były niewielkie lub znajdowały się w innej części ciała, a może nie było ich wcale - tego nie możemy być pewni.

Istnieją jednak inne możliwości. Chociaż genowe replikatory są bardzo silnie związane ze swoimi gospodarzami, związek ten nie jest doskonały. Czasami interesy DNA i jego posiadacza są wzajemnie sprzeczne. Na poparcie tego twierdzenia przedstawię pewną hipotezę dotyczącą kaszalotów.

Przypuścmy, że przed wielu laty kaszaloty nie miały zbiorników olejowych. Pewnego razu, wskutek mutacji czy innego zaburzenia genetycznego, przyszedł na świat samiec kaszalota z jamą w głowie. Obecność dodatkowej struktury powiększyła - kosztem mózgu - głowę kaszalota, co zmniejszało prędkość poruszania się zwierzęcia, czyniło je wrażliwszym na ataki drapieżników i zmniejszało szansę znalezienia pożywienia, w ostatecznym rozrachunku zmniejszając przewidywaną długość życia. Niemniej ta mutacja miała pewien interesujący efekt uboczny. Jeśli założymy, że atrakcyjność seksualna samców kaszalotów zależy od wielkości głowy, w takim razie samiec,

³ Feldman, David. *When Did Wild Poodles Roam the Earth? (W jakich czasach żyły dzikie pudle?)* wyd. HarperPerennial, 1992. Puste kartki na końcu książek biorą się stąd, że drukuje się jednocześnie wiele stron na jednej karcie zwanej **sygnaturą**. Jeżeli liczba stron książki nie dzieli się równo przez liczbę stron przypadających na sygnaturę, powstają puste kartki. Z przycisku zamykającego drzwi w windzie w założeniu mają korzystać przede wszystkim strażacy podczas akcji gaszenia pożaru. Chociaż zdarza się, że przycisk ten działa w normalnym trybie pracy windy, na ogół jednak nie spełnia wtedy żadnej funkcji.

⁴ Olej ten, tzw. spermacet, zbiera się w jamach głów kaszalotów oraz wzdłuż ich kręgosłupów, (przyp.tłum.)

u którego pojawiła się jama, cieszył się większym powodzeniem u samic niż jego koleźdy. Choć miał nieco mniejsze szanse przetrwania, często kopulował, przekazując gen zbiornika spermacetu połowie swojego potomstwa.

Ta sama historia powtórzyła się z udziałem dzieci naszego kaszalota. Po pewnym czasie nieszczęsne małogłowe kaszaloty pędziły los starych kawalerów, podczas gdy głupsze i wolniejsze samce o wielkich głowach podrywały wszystkie samiczki. Jeśli ta historia naprawdę się zdarzyła, ewolucja wzięła stronę samolubnego replikatora odpowiedzialnego za pojawienie się jamy z olejem, zmniejszając szansę przeżycia wyposażonych w nie kaszalotów. Ponieważ nie chciałem wdawać się w dysputy z biologami ewolucyjnymi, powyższy przykład jest wyłącznie wytworem mojej fantazji. Muszę przyznać, że nigdy nie słyszałem takich hipotez na temat kaszalotów, wiem jednak, że w podobny sposób naukowcy próbowali wytłumaczyć powstanie kolorowych pawich piór.

Kolejny przykład: skąd wzięły się skomplikowane rytuały godowe niektórych pajaków, mające wyznaczyć odpowiedniego partnera przeciwnej płci? Czy ze związku innych osobników nie urodziłoby się również płodne, zdrowe potomstwo? Znowu jesteśmy skłonni patrzeć na sprawę z punktu widzenia jednostki, co nie ułatwia nam zrozumienia ewolucyjnych faktów. Opracowane w najdrobniejszych szczegółach tańce godowe mają zapewnić dobranie się partnerów o tym samym DNA.

Zjawiskiem analogicznym do tańca pajaków są praktyki producentów konsoli do gier komputerowych: firma Nintendo umieszcza w swoich konsolach specjalne urządzenia, mające uniemożliwić ich działanie z *cartridge'ami* produkowanymi przez inne firmy. Być może Tobie, jako konsumentowi, bardziej odpowiadałyby te właśnie *cartridge*, jednak tylko jeden ich rodzaj przynosi zyski firmie Nintendo. Tak samo jest z DNA, producentem organizmów - tylko jeden biologiczny gatunek gwarantuje mu replikację.

Ewolucja zawsze pracuje na korzyść samolubnych replikatorów. Zazwyczaj ich kopiowanie i rozprzestrzenianie się idzie w parze z przetrwaniem i reprodukcją zwierzęcia, jednak w przypadku sprzeczności interesów dobro replikatora bierze górę.

KONIEC EPOKI

I to by było tyle, jeżeli chodzi o ewolucję genetyczną, historię sukcesu DNA, w której odgrywamy tylko drugorzędną rolę. Nie martwmy się jednak:

przyjdzie i nasza wielka chwila. Chociaż ewolucja genetyczna jest fascynującym tematem, nie ma wielkiego wpływu na ludzkie życie. Przejmować się ewolucją genetyczną, to jakby martwić się, że przededzie nas lodowiec: jeżeli nie masz zamiaru stać w miejscu przez najbliższe parę tysięcy lat, nie musisz się tym kłopotać. Jeśli idzie o Twoje i moje życie, ewolucja genetyczna stoi w miejscu. Przy odrobinie szczęścia nasze DNA nie zmienią się do końca naszych dni.

To koniec ery DNA, ale nie koniec opowieści. Dla nas, ludzi, to dopiero początek! Wspomniałem już, że ludzie najprawdopodobniej weszli w nową fazę ewolucji. Nie chcę przez to powiedzieć, że stoimy moralnie wyżej od zwierząt albo że jesteśmy wybrani przez Boga, choć być może to wszystko prawda. Mam tylko na myśli to, że nasze umysły, drogi życiowe i kultury, w których żyjemy, są pod wpływem czynnika różnego od DNA. Podczas gdy ewolucja genetyczna przebiega tak powoli, że właściwie trudno w nią uwierzyć, ta druga ewolucja odbywa się błyskawicznie, zostawiając za sobą Darwina i DNA. Ewolucja ta dotyczy czegoś, co jest nam dużo bliższe niż DNA.

Jeszcze kilka tysięcy lat temu DNA zdecydowanie przodowało, jeśli idzie o istniejące we Wszechświecie środki przechowywania i powielania informacji. Dlatego właśnie nie da się mówić o ewolucji, nie wspominając o DNA: ewolucja dotyczy kopiowania informacji, a prawie cała informacja na Ziemi była w tych czasach przechowywana w DNA.

Dzisiaj dysponujemy innym medium informacyjnym, w którym replikacja, mutacja i rozpowszechnianie przebiegają o wiele, wiele szybciej. To nowe środowisko ewoluuje tak skutecznie, że replikatory są tworzone, poddawane próbie i intensywnie propagowane w ciągu dni, a nawet godzin, podczas gdy DNA potrzebowało na to tysięcy lat. Nowe medium tak bardzo, w porównaniu z DNA, przykuwa naszą uwagę i jest dla nas tak istotne, że cała ewolucja genetyczna blednie w jego cieniu. Jak się nazywa to nowe, dojrzałe i ekspansywne narzędzie ewolucji?

Nazywamy je **umysłem**, a replikatory ewoluujące w umysłach nazywają się **memami**.

Ewolucja memów

Można zwycięsko stawić czoło wrogiej armii, ale nie da się powstrzymać idei, na którą przyszedł czas.

Victor Hugo

Kiedy mózg rozwinął się na tyle, że mogliśmy odbierać, gromadzić, modyfikować i przekazywać sobie nawzajem idee, niespodziewanie pojawiło się nowe środowisko, zdolne do wykonywania dwóch niezbędnych dla ewolucji czynności: kopiowania i wprowadzania innowacji. Mózg, który rozwinął się, ponieważ sprzyjał przeżyciu i rozmnażaniu swojego właściciela, nagle znalazł się w świetle reflektora ewolucji.

Z chwilą powstania ludzkiego umysłu ewolucja zdobyła nie tylko **nowy**, ale **dużo lepszy** obszar działania, na którym mogła mocno przyspieszyć. Biologiczne siły ewolucyjne, które sprawiły, że na pewnym etapie rozwoju mózgow pojawił się umysł, pozostały w tyle za milion razy szybszymi siłami memetycznymi sterującymi ewolucją myśli, kultury i społeczeństwa. Ewolucja memów miała zapewnioną przyszłość.

Mem jest replikatorem odtwarzającym się samoczynnie w środowisku ludzkich umysłów. Memy ewoluują dzięki temu, że umysły bardzo sprawnie powielają i modyfikują idee, zachowania, melodie, kształty, konstrukcje itd.

SAMOLUBNY GEN UMYŚŁU

Z punktu widzenia ewolucji genetycznej, do powstania umysłu albo jego prekursora przyczynił się jeden z samolubnych genów. Ponieważ umysł uła-

twiał życie, ludzie przetrwali i rozmnożyli się, reprodukując przy okazji ten samolubny gen.

DNA, które wytworzyło umysł, nie jest tak dobrze przystosowane jak DNA owadów, sprawiające, że jego gospodarze są mali, szybcy i opancerzeni. Owadów jest dużo więcej; przegrywamy z nimi każdą bitwę, nawet tę o terytorium. W każdym razie umysł z pewnością przynosi jakąś korzyść, a zatem sprzyja naszemu DNA. Tak oto żyjemy, myślimy i rządymy światem (przynajmniej tak się nam wydaje).

Oczywiście z punktu widzenia DNA istniejemy tylko po to, by płodzić i rozmnażać się. Niemniej jednak DNA realizuje swój cel niezmiernie powoli: jeden etap ewolucji genetycznej trwa około dwudziestu lat. Cóż za żółwie tempo w porównaniu z zawrotną szybkością ewolucji memów! Mutacja idei zabiera tyle czasu, ile potrzeba na przeczytanie zdania.

Ponieważ ewolucja memetyczna odbywa się tak szybko, większość tego, do czego wykorzystujemy mózg, niewiele ma wspólnego z ewolucją genetyczną. Naj genialniejsze nawet osiągnięcie umysłu - odkrycie naukowe, wynalazek, dzieło sztuki czy literatury - jest tylko nadbudówką innych funkcji mózgu, służących płodzeniu i rozmnażaniu się rasy ludzkiej.

Nie chcę przez to powiedzieć, że od tej pory możemy ignorować geny. Niepokojące dane statystyczne wskazują, że przeciętny poziom inteligencji obniża się, ponieważ ludzie inteligentni mają przeważnie mniej dzieci.¹ Geny, pod wpływem których człowiek skłania się do akceptacji memów narzucających mu ograniczenie liczby potomstwa - jeśli w ogóle istnieją - wyginą w ciągu kilku pokoleń, ustępując miejsca konkurencyjnym genom, dzięki którym ludzie będą dawać posłuch memom nakłaniającym ich do rozmnażania się.

Krótko mówiąc, zerkajmy czasem we wsteczne lustro, aby kontrolować postępy ewolucji genetycznej, ale przede wszystkim wjedźmy na drogę szybkiego ruchu - na której pozostaniemy już do końca książki - na autostradę, po której pędzą memy.

RÓWNIE SAMOLUBNE MEMY

Jeśli chcemy zrozumieć ewolucję memów, musimy poprowadzić nasze myśli okrężną drogą. Pytanie wprost o cel ewolucji, takie jak „Czemu miało służyć powstanie umysłu?”, jest bezsensowne, ponieważ cel to sprawa względna.

¹ Słyszałem, że jeden z członków Mensy, międzynarodowej organizacji zrzeszającej ludzi z bardzo wysokim ilorazem inteligencji (jaki występuje tylko u 2% populacji), najwidoczniej pragnąc zachować DNA odpowiedzialne na wysoką inteligencję, wykupił w prasie następujące ogłoszenie:

Jesteś inteligentny? Rozmnażaj się!

Chociaż nie wydaje się, by jego apel miał coś wspólnego ze zbrodniczym marzeniem Hitlera o zaludnieniu Ziemi rasą nadludzi, jednak propozycja selektywnej reprodukcji ludzi - z jakiegokolwiek powodu - jest bardzo kontrowersyjna.

Ewolucja nie ma celu. Ewolucja jest po prostu bezpardonową walką replikatorów o dostęp do mechanizmów replikacyjnych.

Wyobraźmy sobie odcinek DNA, dzięki któremu istnieje umysł. Nazwijmy ten odcinek Minerwą. Otóż Minerwa mogłaby sądzić, że ludzki umysł zapewnia jej ochronę i możliwość replikacji, natomiast my możemy myśleć, że Minerwa istnieje tylko po to, byśmy mieli umysły. Wszystko zależy od pozycji obserwatora.

Zamiast więc patrzeć na ewolucję memów z naszego punktu widzenia, spojrzmy na sprawę z innej perspektywy. Przyjmijmy, że każdy mem działa we własnym interesie i stara się ze wszystkich sił replikować się i rozprzestrzeniać. Nie mówię bynajmniej, że „samolubne memy” obdarzone są świadomością czy motywacją; powiadam tylko, że lepiej można zrozumieć naturę ewolucji, jeśli spojrzysz się na sprawę z punktu widzenia memu.

Ewolucja idei, kultury i społeczeństwa obraca się wokół samolubnego memu, podobnie jak osią ewolucji gatunków jest samolubny gen.

Chcę jeszcze raz podkreślić, że nie jest to jedynie słuszne spojrzenie, ale spełniający pewne zadanie model. To, co zobaczymy przez jego pryzmat, może być niemiłe - wszak przywykliśmy do roli wybitnych, niezależnych intelektualnie jednostek, a rola biernych uczestników gry memów wcale nam nie odpowiada - warto jednak przełknąć tę gorzką pigułkę: pomaga uwolnić się od udręki niezrozumienia kultury, w której żyjemy.

PUNKT WIDZENIA MEMU

Z punktu widzenia memu przeznaczeniem ludzkiego umysłu jest kopiować memy. Nie twierdzę, że memy w ogóle **mają** jakieś poglądy w tej kwestii. Chcę powiedzieć, że gdyby memy były istotami myślącymi, ich punkt widzenia przedstawiałyby się właśnie tak. Są one równie samolubne jak geny, oczywiście w metaforycznym sensie. Cała ta konstrukcja myślowa - patrzeć na świat z perspektywy bezrozumnych replikatorów - ma pomóc w zrozumieniu niejasności. Tak więc z punktu widzenia memu nie tylko nasze umysły i mózgi, ale także ciała, miasta, państwa i... telewizory istnieją wyłącznie dla jego korzyści. Chciałbym, żebyś mnie dobrze rozumiał: gdyby odbiorniki telewizyjne nie sprzyjały kopiowaniu memów (zwłaszcza memu-strategii *miej w domu telewizor*), nie byłoby ich! Chyba nie powiesz, że telewizję stworzyła ewolucja biologiczna?

Najbardziej rozpowszechnione i dominujące elementy naszej kultury to te, które najskuteczniej powielają memy.

Każdy element naszej kultury wykraczający poza to, co widzimy w kulturach zwierząt - a może to również - jest wytworem ewolucji memu. Najpopularniejsze idee to te, które najłatwiej się szerzą; najbardziej cenione dzieła sztuki mają najlepiej przystosowane memy. Telewizja jest tygłem ewolucji memów: programy, które nie mają dużej oglądalności, szybko giną, zastępowane przez któreś z licznych odmian i mutantów. Najczęstsze koncepcje prowadzenia biznesu, gospodarowania pieniędzmi czy samodoskonalenia to nie te, które są najlepsze, ale te, które **najlepiej się szerzą**. Te dwie sprawy czasami są ze sobą związane, często jednak nic ich nie łączy.

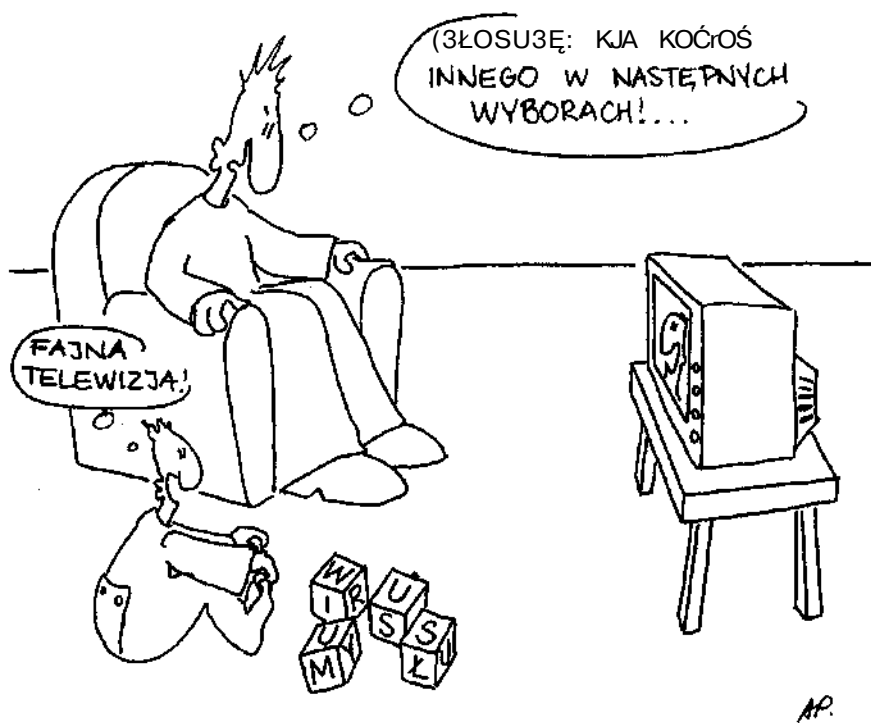
Jakie memy dobrze się szerzą? Co powoduje, że są dobrymi replikatorami? Jest tyle dróg rozprzestrzeniania się memów - mowa, pismo, język ciała, naśladownictwo, telewizja - ale dlaczego niektóre memy, jak przysłowiowe złe wieści, roznoszą się błyskawicznie, podczas gdy inne, na przykład niepopularne programy telewizyjne, giną? Szukając odpowiedzi zastanówmy się nad początkami ewolucji memów, kiedy to ewolucja genetyczna ciągle jeszcze wywierała większy wpływ na zawartość umysłów niż ewolucja memów. Cofnijmy się do czasów, gdy DNA odpowiedzialne za rozumne mózgi wygrało walkę z konkurencją.

DO CZEGO SŁUŻY MÓZG

Początkowo mózg człowieka działał wyłącznie w interesie swojego DNA, ułatwiając mu powielanie. Jego zadaniem było ułatwić przeżycie, *znaleźć* odpowiedniego pod względem genetycznym partnera i przyczynić się do spłodzenia jak najwięcej dzieci, które dożyłyby wieku rozrodczego. Pierwotnym przeznaczeniem naszych mózgów było zatem wypełnienie przynajmniej jednego z następujących zadań:

- Spowodowanie wzrostu szans na osiągnięcie lub przekroczenie wieku reprodukcyjnego.
- Zwiększenie liczby potomstwa.
- Pomoc w wyszukiwaniu partnera, przy którego udziale powstałoby jak najwięcej kopii „mózgowego” DNA.

Innymi słowy, mózg pozwolił efektywniej zaspokajać cztery podstawowe popędy: walki, ucieczki, znajdowania pokarmu i popęd płciowy.



Televizja sprzyja powielaniu się memów, m.in. memu „miej w domu telewizor”.

Zanim powstał umysł, istniały już mózgowo mechanizmy zaspokajania tych popędów. Odziedziczyliśmy po zwierzętach takie mechanizmy, jak strach, wysyłanie i odbieranie sygnałów głosowych i wzrokowych, pamięć oraz instynkt stadny. Wszystkie te mechanizmy wspomagają replikację DNA.

Podział memów na trzy grupy, przedstawiony w rozdziale drugim, uzasadnia pierwotne przeznaczenie mózgu, którym było wspieranie przeżycia i rozmnażania się. Zwierzętom również można wpoić kategorie, takie jak twarz matki, obraz bezpiecznego pożywienia; strategie: drogi, którymi można się poruszać, sposoby znajdowania pokarmu; skojarzenia: przyjemne albo budzące grozę, ułatwiające odróżnienie wroga od przyjaciela. Te podstawowe funkcje mózgu są punktem wyjścia dla memów, „sprzętem komputerowym”, w którym mogą pracować programy, zwane memami.

EWOLUCJA POROZUMIEWANIA SIĘ

W toku ewolucji zwierzęta, które sprawnie komunikowały się ze sobą, miały większe od innych szansę przeżycia. O jakie informacje chodzi? Oczywiście o wszystko, co ma związek z niebezpieczeństwem, pokarmem i kopulacją. Umysły pozwalają na powielanie memów każdego rodzaju: strategii, kategorii i skojarzeń. Trudno przecenić wagę kopiowania dla ewolucji ludzkiej kultury i wiedzy. Gdybyśmy nie potrafili nawzajem kopiować powstałych w umysłach koncepcji, musielibyśmy zadowolić się wiedzą zdobytą przez każdego samodzielnie.

Kiedy umysł dojrzał do wytworzenia języka, ewolucja memów nabrała rozpędu. Język zrewolucjonizował porozumiewanie się, umożliwiając powstanie nowych pojęć czy kategorii, kojarzenie faktów i wzajemne przekazywanie strategii. Niżej stojące zwierzęta nie mogły tego dokonać. Od tamtej pory zdolności porozumiewawcze stale się doskonaliły, co sprzyjało przetrwaniu i rozmnażaniu się człowieka. Komunikację można usprawnić dwoma sposobami: mówić głośniej albo uważniej słuchać. Wydaje się oczywiste, że dobór naturalny faworyzuje zwierzęta, które dając sygnały głosowe czy wizualne, chcą się swoją sprawnością seksualną - w przeciwieństwie do tych, które nieśmiało czekają, aż zauważy ich Ten lub Ta jedyna. Trochę trudniej zrozumieć, dlaczego „samolubna” selekcja wyróżnia także krzykaczy, którzy swoim zachowaniem dają znać o grożącym niebezpieczeństwie albo dostępnym pożywieniu. Nabiera to sensu dopiero wtedy, gdy uświadomimy sobie, że w „krzyczący” gen wyposażeni są zarówno głośni, jak i przysłuchujący się w milczeniu. Pamiętajmy, że ewolucja genetyczna obdarza względami geny a nie osobniki.

Jeśli idzie o odbiór sygnałów, naturalna selekcja sprzyja zwierzętom, które gotowe są porzucić aktualne zajęcie i wsłuchać się w istotną informację, a pozbywa się tych, które tego nie potrafią. Informacje ważne dla genu to te, które wpływają na jego bezpieczeństwo i możliwość powielania się, czyli dotyczące zagrożenia, jedzenia i seksu. Gdyby mama słonika Bambi odrobinę wcześniej zamieniła się w słuch, być może żyłaby do dziś i opowiadała historię o tym, jak w samą porę usłyszała trzask gałązki złamanej pod stopą myśliwego, jej niedoszłego zabójcy.²

Początkowym celem porozumiewania się zwierząt było przekazywanie informacji dotyczących trzech konkretnych spraw: niebezpieczeństwa, pożywienia i seksu. My również, jako wytwór ewolucji zwierząt, chętnie mówimy o tym i zwracamy na to więcej uwagi niż na coś innego.

Memy dotyczące zagrożenia, pokarmu i seksu szerzą się szybciej od innych, ponieważ z natury jesteśmy na nie wyczuleni - memy te drażnią nasze **czułe punkty**.

POCHODZENIE MEMÓW

Zastanówmy się, które memy wywarły największy wpływ na nasze przetrwanie i rozmnażanie się, doprowadzając do rozprzestrzenienia się gatunku człowieka obdarzonego zdolnością porozumiewania się. Możemy je bez trudu wskazać:

Kryzys. Kiedy strach szybko szerzy się w grupie, jej członkowie dowiadują się o niebezpieczeństwie i mają szansę ocalenia. Niższe zwierzęta przekazują sobie mem kryzysu sposobem zachowania, czego przykładem są paniczne, stadne ucieczki. Dopiero ludzie nauczyli się precyzyjniej przekazywać mem-kategorię kryzysu, co sprzyjało przetrwaniu gatunku.

Przesłanie. Wzajemne przekazywanie misji do wykonania, takiej jak walka z wrogiem albo poszukiwanie pokarmu, pozwalało ludziom radzić sobie z przeciwnościami losu i przetrwać chude lata. Ludzie, którzy ewolucyjnie wykształcili zdolność nadawania i odbioru memu przesłania, potrafili

² Zwierzyna płowa miała, jak dotąd, mało czasu na przystosowanie się do stosunkowo świeżego wynalazku broni palnej, jednak być może za kilka pokoleń nie będą osobliwością gruboskórne jelenie, obdarzone zdolnością widzenia barw, ze zniekształconymi głowami nie nadającymi się na myśliwskie trofea. Już teraz na południowym zachodzie Stanów najczęściej spotyka się nieme grzechotniki, które rozdrażnione potrząsają ogonem, ale ich grzechotki nie wydają żadnego dźwięku. Wygląda na to, że głośne grzechotanie grozi śmiercią.

współpracować dla osiągnięcia wspólnego celu, zapewniając tym samym przetrwanie całej grupie i swojemu DNA.

Problem. Zrozumienie, że określona sytuacja - brak jedzenia, obecność potencjalnych rywali - stanowi problem, ułatwiało danemu osobnikowi przetrwanie i znalezienie partnera.

Zagrożenie. Świadomość grożącego niebezpieczeństwa, nawet takiego, które nie stwarza jeszcze sytuacji kryzysowej, była szczególnie przydatna. Wiedza o trasach drapieżników albo zatrutej wodzie była istotna dla przetrwania.

Sposobność. Dostrzegamy trofeum, którym dawniej była żywność, zwierzy-
na albo potencjalny partner: musimy działać szybko, jeśli nie chcemy stracić okazji.

Z wyżej wymienionymi memami nadal mamy styczność. Nie ma się czemu dziwić, gdyż powstanie naszych mózgów, pojawienie się świadomości - a wraz z nią zdolności do komunikowania memów na tak wielką skalę - to w porównaniu z czasem trwania ewolucji DNA stosunkowo niedawne wydarzenia. W każdym razie trudno byłoby dzisiaj wskazać kulturę czy subkulturę, w której pojęcia kryzysu, przesłania, problemu, zagrożenia albo sposobności nie budziłyby zainteresowania, choć w każdej z tych społeczności inaczej się je pojmuje.

Możesz się sam przekonać, czy rzeczywiście te tematy (zwłaszcza kiedy dorzucimy jeszcze naszych starych znajomych: niebezpieczeństwo, jedzenie i seks) są podstawowymi elementami międzyludzkiej komunikacji - przełącz parę razy kanały telewizora, przejrzyj prasę, którą zwykle czytasz. Obecnie krajowa lista bestsellerów przepełniona jest dreszczowcami i romansami; wśród innych pozycji najpoczytniejsze są książki opisujące śmiertelne choroby (wirusy!) i kryzysowe sytuacje polityczne oraz poradniki seksualne i kulinarne; od czasu do czasu pojawia się jakaś książka poświęconą samodoskonaleniu, dająca iskierkę nadziei. Ludzie prawdopodobnie czytają to wszystko, ponieważ boją się niebezpieczeństwa grożącego im, jeśli tego nie zrobią. Książka *The Doctor's Quick Weight-Loss Diet (Lekarz radzi: Błyskawiczna dieta odchudzająca)* sprzedała się w milionach egzemplarzy chyba tylko dzięki memom zawartym w tytule. Czyż to nie świetna **okazja**: kupić książkę, w której ktoś, komu **ufasz**, omawia **problem kryzysu** Twojego *sex appealu* w związku z **jedzeniem**?

Dla zilustrowania skuteczności memów kryzysu, przesłania, problemu, zagrożenia i sposobności przedstawię dwa akapity wiernie oddające treść książki o memach. W pierwszym akapicie wspomniane memy nie występują:

Wprowadzenie do memetyki jest zbiorem podstawowych pojęć nauki o memach. W kolejnych rozdziałach przedstawiono różnorakie zagadnienia z tej dziedziny oraz pokazano, jak memetyka oddziałuje na ludzkie życie, jak tłumaczy fakty z historii oraz co oferuje na przyszłość.

W drugim akapicie upchnąłem całą piątkę najważniejszych memów:

Wirus umysłu pokazuje, że grozi nam kryzys związany z pojawieniem się złowrogiej technologii zwanej **memetyka**. Na czym polega to zagrożenie i jak możemy ustrzec się przed jego zgubnymi skutkami? Naszą jedyną szansą jest, żeby każdy człowiek przeczytał *Wirusa umysłu*, dopóki nie będzie za późno!

Ludzie zazwyczaj zasypiają w połowie lektury tekstów pierwszego rodzaju, a bardziej zwracają uwagę na ten drugi. Nad tą tendencją trudno zapanaować: taka reakcja zakodowana jest w naszych mózgach. Kiedy czytałeś drugi akapit, być może doznałeś wątpliwości. **Sceptycyzm** jest memem-strategią, w pewnym sensie chroniącym niemy, które właśnie zasiedlają Twój umysł. Niestety, ta strategia powoduje odrzucenie zarówno szkodliwych, jak pożytecznych memów.

CO DRAŻNI CZUŁE PUNKTY

Teraz sprawy nieco się skomplikują, a więc trzymaj się mocno. Pamiętaj, że mózg człowieka nie został skonstruowany w jakimś konkretnym celu. Przeciwnie - dobór naturalny dodawał jedną prowizorkę do drugiej, wzmacniając jedne struktury, a osłabiając inne, dopóki nie wyłoniła się konstrukcja ułatwiająca replikację genów odpowiedzialnych za jej wytworzenie.

Ewolucja mózgu sprawiła, że zwierzęta i ludzie skoncentrowali się jeszcze bardziej na informacjach dotyczących zagrożenia, pokarmu i seksu. Kiedy ewolucja memów nabrała tempa, memy te znalazły się na liście zwycięzców. A więc nie tylko te memy przetrwały? Nie, mózg zwraca uwagę również na inne sprawy. Na przykład śmiech albo ziewanie są zaraźliwe: kiedy mózg ma z nimi do czynienia, naśladuje je.

Przede wszystkim jednak mózg zwraca uwagę na to, co istotne dla przetrwania i reprodukcji. Wydawałoby się, że ludzie mają również inne zainteresowania. Jeśli nawet - to tylko dlatego, że ewolucja genetyczna nie zatrzymała

się, kiedy ludzie potrafili już zauważyć atakującego tygrysa, gotowy posiłek albo spoglądającego spod rzęs osobnika płci przeciwnej.

Ewolucja wykształciła wiele pomysłowych, podstępnych albo pośrednich metod unikania niebezpieczeństwa, zdobywania pożywienia i starania się o względy partnerów.

Przed wykształceniem się świadomości nie umieliśmy logicznie, racjonalnie stosować tych strategii; mieliśmy jednak uczucia, instynkty i popędy, którymi, jak się wydaje, dysponują także zwierzęta.

U zwierząt występują cztery wrodzone popędy: instynkt walki, ucieczki, jedzenia i spółkowania. Tak więc niebezpieczeństwo, pożywienie i seks nie tylko przyciągają uwagę, ale mamy też zakodowane odruchowe, nie wymagające myślenia reakcje: dwa sposoby radzenia sobie z zagrożeniem i po jednym w sprawach jedzenia i seksu. Jak działają te popędy? Zewnętrzny bodziec drażni odpowiednią część mózgu, która wywołuje zachowania prowadzące do zaspokojenia potrzeby - chyba że świadomie powstrzymamy się od reakcji. Jeśli nawet to się uda, będziemy czuć, co się w nas dzieje; bez trudu nazwiemy uczucia towarzyszące instynktom walki, ucieczki, odżywiania się i spółkowania: gniew, strach, głód oraz pożądanie.

Te cztery uczucia są jednoznacznie zakodowane w mózгах. Nadal zdarza się nam, ludziom cywilizowanym, że ktoś lub coś „drażni nasze czułe miejsca”, to znaczy robi albo mówi coś, co wyzwala któreś z tych uczuć podstawowych. „Czułe miejsca” kojarzy się zwykle z gniewem, istnieją jednak również czułe punkty wyzwalające strach, głód albo pożądanie. Oczywiście wiemy, że nie należy poddawać się impulsowi i **działać**, kiedy coś dotknie czułego miejsca, ale trudno **nie zwracać uwagi** na to, co się dzieje - a w chwili, w której się skupiamy, pojawiają się memy.

Pojęcie skupienia odgrywa kluczową rolę w zrozumieniu natury memów: wygrywają te memy, które są przedmiotem uwagi wielu ludzi. Ponieważ ewolucja genetyczna trwała miliony lat, nie dziwi nas fakt, że większość zwierząt, z człowiekiem włącznie, wykazuje wrodzoną tendencję do koncentrowania się na sprawach istotnych dla przetrwania: zagrożeniu, pokarmie i seksie.

Wobec powyższego, w poszukiwaniach wirusów umysłu zajmiemy się najpierw sytuacjami, które drażnią przynajmniej jeden ze wspomnianych czterech czułych punktów, wyzwalając gniew, strach, głód albo pożądanie. Te sytuacje niepotrzebnie absorbują naszą uwagę i zasiedlają świadomość.

ŚWIADOMOŚĆ

Usprawnienie komunikacji zwiększyło szansę przetrwania ludzkiego gatunku. Innowacją, która naprawdę uczyniła nas ludźmi, było jednak pojawienie się **świadomości**. Ta sama innowacja sprawiła, że staliśmy się idealnym środowiskiem ewolucji memów. Początkowo świadomość służyła temu samemu celowi, co pozostałe funkcje mózgu: ułatwiała nam przetrwanie i rozmnażanie się, a tym samym replikację DNA. W jaki sposób? Być może właśnie tak:

- Świadomość sprzyjała porozumiewaniu się i współpracy ludzi szukających pożywienia bądź broniących się przed napastnikami.
- Umożliwiała planowanie.
- Dzięki umiejętności rozwiązywania problemów łatwiej było *znaleźć* pokarm i partnerów.
- Lepsze zrozumienie świata prowadziło do większej skuteczności działania we wszystkich dziedzinach życia.

Dobrze jest zrozumieć, że sprawy te w naturalny sposób znajdują się w centrum naszej uwagi - są priorytetami działania ludzkich mózgów.

Wszystkie głębokie myśli i intelektualne modele są tylko prowizoryczną nadbudówką funkcji mózgu związanych z przetrwaniem i reprodukcją, opartych na prymitywnych automatyzmach strachu, gniewu, głodu i pożądania.

CZUŁE PUNKTY DRUGIEGO RZĘDU

Czy ewolucja genetyczna zatrzymała się na etapie czterech podstawowych popędów? Nie, postępowała dalej. Mózg wykształcił liczne strategie wtórne, mające nie tylko ułatwić przetrwanie i reprodukcję, ale również zaspokoić cztery potrzeby pierwszego rzędu. Oto niektóre z wtórnych instynktów, które mogą być wykorzystywane przez memy:

Przynależność. Ludzie są istotami stadnymi - lubią towarzystwo. Można wyliczyć sporo ewolucyjnych przyczyn wykształcenia się tego instynktu, m.in. większe bezpieczeństwo w grupie, łatwiejsze gospodarowanie zasobami czy choćby większa liczba potencjalnych partnerów. Memy przekazujące ludziom poczucie przynależności są silniejsze od tych, które nie mają tej właściwości.

Wyróżnianie się. Skłonność do nowatorskich albo doniosłych czynów sprzyja znalezieniu pożywienia bądź schronienia, poza tym pozwala

wznieść się ponad rywali. Memy, dzięki którym ludzie czują się inni, wyróżnieni albo ważni, są ewolucyjnie bardzo silne.

Troska. Ponieważ większość naszego DNA dzielimy z innymi osobami, nie powinno dziwić, że w przebiegu ewolucji wykształcił się instynkt zatroskania o dobro innych ludzi.³ Memy wykorzystujące potrzebę opiekowania się innymi mają wszelkie szanse powodzenia w bitwie o ludzkie umysły.

Chęć przypodobania się. Jest to popęd do działania przynoszącego poklask albo aprobatę. Wraz z kształtowaniem się społeczności ludzkich czy zwierzęcych, jednostki spełniające przypisane im role przyczyniały się do utrwalenia nie tylko swoich, ale zapewne również wspólnych dla społeczności genów, w przeciwieństwie do osobników nie przestrzegających reguł. Memy wykorzystują ten popęd i grają na uczuciach towarzyszących jemu niezaspokojeniu, którymi są poczucie winy, wstyd i żal.

Posłuszeństwo wobec autorytetu. W genetycznym interesie każdego osobnika - to znaczy w interesie jego DNA - leży uznawanie zwierzchnictwa kogoś silniejszego albo mądrzejszego. Zgoda z autorytetem zwiększa szansę przeżycia i reprodukcji, natomiast przeciwstawianie się grozi śmiercią lub porzuceniem.

Wszystkie te drugorzędne instynkty działają analogicznie do popędów pierwotnych: kiedy postępujesz zgodnie z instynktem, **dobrze się czujesz**, opierając mu się, czujesz się **źle**. Powstałe na tej drodze wtórne uczucia nie są tak wyraźne jak złość, lęk, głód czy pociąg fizyczny; nie jest też pewne, czy są u wszystkich jednakowo przyporządkowane odpowiednim instynktom. W każdym razie ludzie, którzy mają silny instynkt przynależności albo wyróżniania się, wiedzą, o czym mówię. Najważniejsza jest następująca kwestia:

Istnieje wiele wtórnych popędów powiązanych z różnymi intensywnymi uczuciami. Memy, które wyzwalają te uczucia, zyskują ewolucyjną przewagę nad innymi memami.

Zwracamy baczniejszą uwagę na memy, które drażnią czułe punkty po prostu dlatego, że leży to w naszej naturze. Ta skłonność powoduje, że memy tego rodzaju łatwiej się replikują i wtapiają w kulturę. Memy, które drażnią pierwot-

³ DNA zwierząt w dużym stopniu przypomina nasze własne - co tłumaczy miłość ludzi do zwierząt. Ciekaw jestem, co wykazałyby badania naukowe oceniające jakość ludzkiej opieki nad mniej lub bardziej pokrewnymi nam genetycznie gatunkami zwierząt. Załóżę się jednak, że psy i koty pobiłyby na głowę szympansy, chociaż te ostatnie mają z nami więcej wspólnego DNA. Dlaczego? Zajrzyj na stronę 163.

ne i wtórne czułe punkty, mają ewolucyjną przewagę nad pozostałymi - nawet wtedy, gdy te inne memy lepiej pasują do okoliczności bądź korzystniej oddziałują na jakość naszego życia. Zapamiętaj sobie, że naturalna selekcja nie ma nic wspólnego z **jakością** życia, tylko z **liczbą** wyprodukowanych kopii.

Podobnie jak DNA replikuje się, gdy wytworzony przez nie organizm przetrwa i rozmnoży się, tak memy replikują się, kiedy inicjowane przez nie zachowanie przyciąga uwagę. Drażnienie czułych punktów jest znakomitym sposobem znalezienia się w centrum uwagi; w ten sposób szerzą się memy, które nas niepokoją, podniecają, denerwują czy napawają lękiem.

LEPIEJ PRZYSTOSOWANE MEMY

Memy ewoluowały - i ewoluują nadal - w szybkim tempie. Ich ewolucja rozpoczęła się z chwilą, w której nauczyliśmy się je kopiować. W swym rozwoju przeszły od podstawowych memów, których kopiowanie było pierwotnym przeznaczeniem mózgow, do memów, które z różnych powodów lepiej się rozprzestrzeniały, czyli lepiej przystosowanych. Ośrodkiem ewolucji memów są „organizmy” kultury, bytujące w środowisku ludzkich umysłów, analogicznie do DNA, które ewoluowało poprzez żywe istoty obecne w środowisku naszej planety.

Oprócz memów służących przetrwaniu istnieją memy takie, które najwyraźniej nie mają większego związku z przeżyciem ludzkiego gatunku, ze swej natury jednak dobrze się rozprzestrzeniają. Świetnie im idzie, ponieważ są wariantami idei *rozpowszechniaj ten mem*.

Tradycja. Służy automatycznemu utrwalaniu się memów-strategii związanych z kontynuacją dotychczasowych poczynań albo przekonań, przy czym nie ma znaczenia, czy dana tradycja jest dobra, zła, ważna czy nieistotna. Wyobraźmy sobie dwa fikcyjne stowarzyszenia: Klub Kangurów i Związek Ślimaków. W statucie Ślimaków kładzie się nacisk na tradycję; członkowie związku spotykają się w sobotę przed południem, przestrzegają pewnych rytuałów, np. opróżniania solniczek przed obiadem; Klub Kangurów stawia na nowość i różnorodność. Dwadzieścia lat później mem *tradycji* Ślimaków będzie nadal żywy, a wraz z nim memy *spotkanie w sobotę rano* oraz *opróżniania solniczek*. Pierwotne memy Kangurów wyginą z powodu różnorodności.

Kiedy jakaś tradycja zostaje zapoczątkowana, trwa samoczynnie, dopóki nie zostanie zatrzymana przez coś silniejszego od niej. Ludzie зараżeni memem tradycji są zaprogramowani, aby „**powtarzać ten mem** w przyszłości oraz **przekazać ten mem** przyszłym pokoleniom!” Tradycje uparcie trzymają się przy życiu.

Nawracanie. Memy, które bez ogródek *zalecają swoją* popularyzację, mają dużą przewagę nad innymi. Nawracanie bywa często wzmocnione memem *prześlania*. Bez względu na to, czy głoszona idea jest prawdziwa czy fałszywa, dobra albo zła, nawracanie jest tak skuteczne, że stało się jednym z najbardziej rozpowszechnionych memów na ziemi. Nawracanie to rozkaz, aby „**rozprzestrzeniać** mem za wszelką cenę!”

Teraz pora na memy, które okopują się w ludzkich umysłach i bronią aż do upadłego:

Wiara. Memów, które nakazują sobie ślepo wierzyć, nie da się usunąć z systemu przekonań siłą ani perswazją. Wiara w połączeniu z nawracaniem jest doskonałą otoczką wirusa umysłu, którą można wypełnić dowolnym materiałem.

Sceptycyzm. Powątpiewając w nowe idee chronimy się przed nowymi memami. Chociaż sceptycyzm jest przeciwieństwem wiary, podobnie do niej wpływa na opanowany przez siebie umysł. Sceptycy na równi z wiernymi opierają się nowym ideom: zarówno jedni, jak drudzy często wiodą niekończące się dysputy i niczego nie przyjmują do wiadomości.

Skuteczność kolejnych memów wynika z istoty porozumiewania się. Przypominasz sobie zabawę w „głuchy telefon”? Zaczyna się od tego, że ktoś szepce jakieś zdanie do ucha drugiej osobie, która przekazuje je szeptem następnemu uczestnikowi gry. Kiedy kółko się zamyka, wiadomość jest zazwyczaj zniekształcona nie do poznania, a jej twórca wybuchu śmiechem widząc, jak zmieniły się jego słowa. „Głuchy telefon” jest miniaturą ewolucji memów - jakie memy przejdą taką próbę nietkniętą?

Swojskość. Nieznane słowa albo frazeologizmy szybko przekształcają się w swojsko brzmiące określenia: „*pâté de fois gras*”⁴ szybko zmienia się w „buty szwagra”. To, co znane, szerzy się szybciej, ponieważ ludzie mają memy-kategorie związane ze znajomymi obiektami i zauważają je częściej.

Sensowność. Memy zawierające logiczną treść rozprzestrzeniają się szybciej od bezsensownych. Ludzie prędzej zaakceptują wyjaśnienia błędne, lecz trafiające do przekonania, niż poprawne, ale trudne do zrozumienia. Dobrym przykładem są zniekształcone cytaty sławnych ludzi. „Broni się jeszcze zwierz Alpuhary Almanzor z garstką rycerzy”. W tekście Mickiewicza Almanzor broni się z wież Alpuhary.

Moim ulubionym przykładem ewolucji memu przez światowy głuchy telefon jest cytat z eseju Emersona *Poleganie na sobie*: „Głupia konsekwencja jest postrachem małych umysłów”. To powiedzenie jest tak często przekręca-

⁴ Pasztet z gęszej wątróbki (p.tł.)

ne, że nawet autorka książki poświęconej przeinaczonym faktom i cytatom sama się myli, korygując błędną wersję powiedzenia Emersona!⁵

Cytat Emersona uzmysławia niebezpieczeństwo wpadnięcia w **pułapkę prawdy**. Postrach małych umysłów - to, co powstrzymuje ludzi przed pełnym korzystaniem z możliwości życiowych - sprzyja temu, by pierwszy lepszy memetyczny program, wpojony już w dzieciństwie, kierował życiem. Kiedy zrozumiesz zasady memetyki, poznasz programy, jakie nieświadomie realizujesz. Jeśli zechcesz, nauczysz się przeprogramować samego siebie i skierować swoje życie na nowe tory.

Oczywiście musiałybyś wtedy uwzględnić wpływ innych programów: oceniających Twoje dotychczasowe oprogramowanie, motywujących do jego zmiany, wyznaczających Twe „prawdziwe” upodobania itd., itp. - porzućmy te filozoficzne rozważania! Memetyka nie zajmuje się wartościowaniem; nie **narzuca** sposobu życia, jedynie umożliwia egzystencję zgodną z podjętą decyzją, świadomym wyborem.

Chociaż teoria memetyki - kolekcja metamemów dotyczących memetyki - powstała dwadzieścia lat temu, to rozprzestrzenia się bardzo powoli. Moim celem jako autora *Wirusa umysłu* jest połączyć możliwie dużo skutecznych memów z metamemem *memetyki*, a tym samym sprawić, by upowszechnił się on jak najszybciej i jak najszerzej. Ma to swój sens, prawda?

STARY MÓZG W NOWYM ŚWIECIE

Memetyka nie jest jedyną mało znaną teorią naukową. Wiele naukowych koncepcji trudno zrozumieć. Prawdę mówiąc, nauka to tylko jeden z wielu skomplikowanych aspektów współczesnej kultury, które trudno pojąć. Widać ludzkie mózgi nie nadają się do tego. Ale właściwie dlaczego mielibyśmy oczekiwać, że będzie inaczej? Czy spodziewalibyśmy się, iż komputer „pojmie” swój własny program? Nic podobnego! Zadanie komputera polega na **wykonywaniu** programu, a nie jegorozumieniu. Mózg nie powstał po to, żeby uchwycić istotę swojego działania, ale by wykonywać określone funkcje. Zrozumienie nauki, a więc wykorzystanie mózgu do celu niezgodnego z przeznaczeniem, wymaga wiele, wiele pracy!

„Uzwojenia” mózgu człowieka powstały przed milionami lat. Przez większą część tego minionego okresu, co potwierdzają wykopaliska archeolo-

⁵Deane Jordan, *1001 Facts Somebody Screwed Up (1001 Przeinaczeń)* wyd. Longstreet Press, 1993. Autorka z zażenowaniem konstatuje: „Ralph Waldo Emerson nie powiedział, że »Niekonsekwencja jest postrachem małych umysłów«, ale że »Głupia niekonsekwencja jest postrachem małych umysłów«. To znacząca różnica”. No pewnie...

giczne, nasze środowisko zmieniło się tylko nieznacznie. W porównaniu z ramami czasowymi ewolucji genetycznej, jego dynamiczne przemiany rozpoczęły się dopiero niedawno, ale zachodzą tak szybko, że dzisiejsze pokolenie będzie musiało znacznie zmienić swoje zwyczaje. Aby zrozumieć istotę memów, musimy pamiętać, że pierwotnym celem ludzkiego mózgu było ułatwienie przeżycia we względnie stabilnych warunkach. Chociaż zmieniły się one nie do poznania od chwili wykształcenia świadomości, mózg właściwie nie zmienił się wcale.

Ewolucja memów preferuje te idee, przekonania, postawy i mity, którym poświęcamy najwięcej uwagi i które rozgłaszamy najgłośniej. Są one wyznaczane przez skomplikowaną sieć zależności między uczuciami a popędami oraz żądzami i lękami. Mają ułatwiać przetrwanie i reprodukcję - chyba że sami zdecydujemy się czemu innemu poświęcić uwagę.

Słowo **poświęcić** w zwrocie „poświęcić uwagę” świetnie oddaje znaczenie tego określenia. Uwaga jest częścią świadomości, wycinkiem naszego życia, a więc cennym towarem. Kiedy skupiamy ją na czymś, pozbawiamy się części świadomego przeżywania. Ilu z nas świadomie koncentruje się na sprawach naprawdę istotnych? Jestem pewien jednego: nie znoszę, kiedy moją uwagę absorbują osoby i wydarzenia, które drażnią odziedziczone po zwierzęcych przodkach czułe punkty przetrwania i reprodukcji. Przez to niejednokrotnie marnuję nieświadomie wiele cennej energii.

Koncentrowanie się na sprawach zagrożenia, pożywienia i seksu wynika z uwarunkowań **genetycznych**, a nie naszych preferencji. Musisz wiedzieć, że kiedy zamiast spraw ważnych w centrum Twojej uwagi znajduje się jakiś bezsporny kryzys, najnowsza i najsmaczniejsza odmiana pizzy albo atrakcyjny przechodzień, geny próbują wdrzeć się do skarbcza Twej świadomości.

Idee są zaraźliwe. Zarażamy się od innych ludzi obserwując ich zachowanie, kopiując różne elementy otaczającej nas kultury. Dobrze, jeśli przejmujemy idee pożyteczne, to znaczy służące realizacji naszych celów. Sam jednak wiesz, że rozprzestrzenianie się idei zależy od tego, jak dobre mają memy, a nie od ich użyteczności czy nawet prawdziwości.

Bardzo miło jest wyobrazić sobie, że świat staje się coraz lepszy, bardziej cywilizowany i ludzki, ale w istocie ewolucja prowadzi do jego zasiedlenia coraz lepiej replikującymi się memami i wirusami umysłu.

Zastanawiałeś się kiedyś, dlaczego w życiu trzeba się tyle namęczyć? Ludziom wydaje się, że idealne życie to relaks i spontaniczność. Przykro mi, lecz

muszę wyprowadzić ich z błędu: **spontanizność** zupełnie nie przystaje do dzisiejszych czasów. Dokonujące się lawinowo przemiany warunków kulturowych, technologicznych i społecznych doprowadziły do tego, że naturalne zachowanie **nie wywołuje** już skutecznej replikacji naszych genów. Obecnie **naturalną sprawą** jest całkowite niedopasowanie anachronicznych uzwojeń mózgu do zadań i możliwości człowieka.

Wskutek takiej, a nie innej budowy ludzkiego mózgu pewne sytuacje łatwo przyciągają uwagę i szybko wywołują odpowiednie reakcje. Szkopuł w tym, że owe okoliczności nie są już dla nas tak istotne, jak w czasach prehistorycznych, a ich znaczenie nie wykracza poza wpływ na proces kopiowania genów. Najszybciej szerzą się w społeczeństwie te idee, które najłatwiej penetrują prehistoryczne mózgi ludzi. Nauka zawsze konsekwentnie **przeciwstawiała się** naturalnej selekcji nieaktualnych idei, próbując dobrać użyteczne, spójne idee wiernie oddające rzeczywistość, jednakże pod tym względem znacznie wyprzedziła pozostałe elementy kultury.

NA DŁUŻSZĄ METĘ

Zaraz, chwileczkę. Przecież memy są wytworem ludzkiego przystosowania. Może więc w ich szaleństwie jest metoda, która wreszcie przyniesie ludzkości dobre efekty! Czy możemy spać spokojnie wiedząc, że w dalszej perspektywie dzięki memom lepiej przystosujemy się do środowiska? Być może niezależnie od tego, o co chodzi w tych całych memach, spadniemy na cztery łapy, ponieważ, no cóż... nasz gatunek po prostu automatycznie dostosuje się do zmian w środowisku?

To całkiem sympatyczny punkt widzenia, zupełnie jednak nierealny, chyba że ewolucja wyeliminuje wszystkie memy, a nas razem z nimi. Memy mają własną ewolucyjną drogę; ich celem **nie jest** wspieranie replikacji naszych genów. Jeśli mi nie wierzysz, jak wytłumaczysz fakt, że społeczności o najwyższym poziomie rozwoju kultury mają najniższe tempo przyrostu demograficznego, a najskuteczniejszą ekspansję kulturalną? Rozpowszechniają swoje memy, nie geny!

No dobrze, możemy się zgodzić z tym, że ewolucja memów nie poprawia samorzutnie naszego życia seksualnego ani nie powiększa rodzin. Ale przynajmniej długofalowo będzie sprzyjać przetrwaniu, prawda? Chyba nie ma innego wyjścia? Wszak memy **mieszkają** w naszych umysłach, czyż nie?

Nic z tego. Gdy czytasz te słowa, informacja znajduje właśnie nowe sposoby powielania się i przetrwania. Idee, które dawniej zostałyby zapomniane, nie pozostawiając po sobie nawet śladu, teraz są ciągle dostępne dzięki systemom wyszukiwania informacji. Komputery tworzą kopie bezpieczeństwa danych - powielają informacje - zupełnie automatycznie. Listy łańcuskowe rozsyłane pocztą elektroniczną (*e-mail*) to przedsmak przyszłych wirusów, których siedliskiem byłyby zarówno komputery, jak umysły.⁶

Wraz ze wzrostem inteligencji komputerów przybędzie zasiedlających je replikatorów, które będą nie tylko rozprzestrzeniać się, ale także ewoluować". Jeśli komputerowe replikatory wezmą górę nad działającymi w umysłach memami i staną się głównymi magazynami i przenośnikami informacji, być może zaczną decydować o świecie, wypierając memy - podobnie jak memy wyparły DNA przy kształtowaniu ziemskiego środowiska. Kto wie, może dojdzie do tego, że maszynowe replikatory usuną nas w cień: staniemy się tylko drobnymi znaczkami w księdze statystycznej Wszechświata. A jeśli przyszłoby nam do głowy stanąć na drodze tym nowym komputerowym replikatorom, spotka nas to, co wiele gatunków genowych replikatorów, które wyginęły albo zostały przetrzebione...

Jeśli nawet przetrwamy, jakie będziemy wieść życie? Lepsze czy gorsze? Niektórzy mogą mieć przecucie, że jeśli pozwolimy kulturze swobodnie ewoluować, współzawodniczące koncepcje polityczne, religijne, ekonomiczne i naukowe w końcu przemieszają się, tworząc swoisty umysłowy system wolnej konkurencji, który zmieni świat w utopię, raj na ziemi, krainę wiecznej szczęśliwości. Takie zapatrywania rozpowszechnili pod koniec XIX wieku, w epoce drapieżnego kapitalizmu, zwolennicy popularnej wówczas filozofii, tzw. darwinizmu społecznego.

Z drugiej strony, zwracając uwagę na fakt, że ewolucja memów odbywa się w błyskawicznym tempie w porównaniu z ewolucją genetyczną naszego gatunku, moglibyśmy dojść do wniosku, że niekontrolowana ewolucja memetyczna spowoduje, iż coraz więcej umysłowych zasobów będziemy poświę-

⁶ Ewolucja komputerowych listów-łańcusków jest interesującym zjawiskiem. Niedawno na jednym z internetowych BBS-ów pojawiło się doniesienie ostrzegające przed **czytaniem** pewnej wiadomości, zawierającej podobno komputerowego wirusa. Autor ostrzeżenia, rzecz jasna, nalegał, aby odbiorcy listu skopiowali go i rozesłali, by uchronić innych przed niebezpieczeństwem. Myślący użytkownicy sieci zastanawiali się, jakim cudem informacja tekstowa może zawierać wirusa, skoro wiadomo, że aby komputer został zarażony wirusem, musi dojść do uruchomienia jakiegoś programu - samo wyświetlenie tekstu na ekranie nie wystarczy. Mimo to przez ok. tydzień kopie ostrzeżenia stały się wszechobecne. Pytanie - która z elektronicznych wiadomości zawierała wirusa?

cać replikacji memów. Moglibyśmy się martwić, że ewoluujące wirusy będą działać coraz sprawniej, spychając człowieka do roli nic nie podejrzewającego, nieszczęśliwego sługi. Jeśli nawet przystaną na jego istnienie i porozumiewanie się, nic ich nie zmusi, by umiłały życie albo przynajmniej zaoszczędziły cierpień. Jeśli do tego dojdzie, większość ludzi pograży się w niemej rozpaczy.

Dokąd zaprowadzi nasz ewolucja memów? Do arkadii czy piekła na ziemi? A może nigdzie? Czy możemy wpłynąć na jej przebieg? A jeśli tak, to czy powinniśmy próbować?

Odpowiedź może udzielić nowa, kontrowersyjna nauka, zwana **psychologią ewolucyjną**, zajmująca się badaniem ewolucji umysłów: w jaki sposób i pod wpływem jakich czynników przybrały swą dzisiejszą postać. Weszliśmy już w obszar zainteresowania psychologii ewolucyjnej, kiedy omawialiśmy podstawowe cztery popędy oraz istotę porozumiewania się. Teraz przyszła pora, żeby przedstawić kluczowe zagadnienie psychologii ewolucyjnej, a przy okazji lubiany przez ludzi seks.

Temat: KUPA FORSY

Nadawca: Anonimowy

Wypełnij DOKŁADNIE poniższe polecenia, a w ciągu 20 do 60 dni otrzymasz ponad 50 000 dolarów W GOTÓWCE.

(1) Wyślij niezwłocznie po jednym dolarze do pierwszych pięciu osób z załączonej listy, a więc na adresy oznaczone numerami od 1. do 5. WYSYŁAJ TYLKO GOTÓWKĘ. (Całkowita inwestycja: 5 \$.) Do każdego listu dołącz następującą notatkę: „Proszę o dopisanie mojego nazwiska do Twojej listy wysyłkowej”. Podaj swoje imię, nazwisko i adres. (Prosisz o wykonanie zgodnej z prawem usługi, za którą płacisz 1 \$).

(2) Usuń z listy nazwisko osoby znajdującej się na pierwszym miejscu. Przesuń pozostałe nazwiska o jedną pozycję wstecz (nr 2 staje się nr 1, nr 3 staje się nr 2 itd.). Wpisz swoje imię, nazwisko oraz adres wraz z kodem pocztowym pod numerem 10.

(3) Kiedy wpiszesz już swoje dane, wyślij CAŁY plik do 15 (piętnastu) różnych BBS-ów⁷ (jako informację albo do archiwum plików) pod nazwą FORSA.TXT. Wykorzystaj dołączoną część opisową, aby zwrócić uwagę na ten plik i podkreślić jego znaczenie dla wszystkich.

(4) W ciągu 60 dni otrzymasz ponad 50 000 dolarów W GOTÓWCE.

Zachowaj dla siebie kopię tego pliku, żebyś mógł użyć go znowu, kiedy będziesz potrzebował pieniędzy. Z chwilą wysłania wspomnianych listów wchodzisz do branży usług wysyłkowych: ludzie płacą Ci po 1 dolarze za to, że umieścisz ich na swojej liście wysyłkowej. Zarządzanie listą możesz przekazać pośrednikowi, którego dane możesz wyszukać w lokalnej książce adresowej, uzyskując dodatkowe źródło przychodów. Lista będzie miała tym większą wartość, im więcej będzie uczestników.

⁷ BBS - *Bulletin Board Service* - system komputerowych „tablic ogłoszeniowych” używanych w sieci internet, za pomocą których przekazuje się różnego rodzaju pliki (m.in. tekstowe) (przyp.tłum.)

UWAGA: Upewnij się, że nie opuściłeś ŻADNEGO nazwiska ani adresu na liście (w pamięci operacyjnej i trwałej). Nie wyrzucaj spisów nazwisk ani przesyłek otrzymywanych od ludzi: stawią one DOWÓD, że naprawdę jesteś usługodawcą, w razie gdyby Urząd Skarbowy albo inna instytucja próbowała Ci coś zarzucić!

Pamiętaj, że kiedy jedna osoba odbierze tę przesyłkę i wykona zawarte w niej instrukcje, pięciu innych uczestników listy zostanie wynagrodzonych za swój wkład w jej utworzenie kwotą 1 dolara każdy. Twoje nazwisko będzie przesuwane się w górę listy w postępie geometrycznym, a więc kiedy dojdiesz do numeru 5., będziesz otrzymywać tysiące dolarów gotówką. PAMIĘTAJ - TEN PROGRAM NIE POWIEDZIE SIĘ TYLKO WTEDY, GDY NIE BĘDZIESZ UCZCIWY... A WIĘC PROSZĘ, POSTĘPUJ HONOROWO! TO NAPRAWDĘ DZIAŁA! DZIĘKUJĘ.

(lista nazwisk została usunięta)

Poniższy list napisał jeden z uczestników programu:

.....
Do wszystkich, którzy są na tyle ROZSĄDNI, by wziąć udział w tym zyskownym przedsięwzięciu: Około sześciu miesięcy temu otrzymałem załączoną wiadomość w formie listu elektronicznego. Zignorowałem ją. W ciągu kolejnych dwóch tygodni dostałem jeszcze pięć kopii tej informacji. Również nic z nimi nie zrobiłem. Kusiło mnie, rzecz jasna, żeby wziąć w tym udział: marzyło mi się, że zarobię parę tysięcy, byłem jednak przeświadczony, że to jeszcze jeden szwindel, który nie ma szans powodzenia. Myliłem się! Jakies trzy tygodnie później zobaczyłem ten sam list w lokalnym BBS-ie w Montrealu. Pomyślałem, że fajnie byłoby spróbować tego samego na moim komputerze. Nie spodziewałem się takiej odpowiedzi, ponieważ, wyobrażałem sobie, że jeśli inni ludzie będą tak jak ja sceptycznie nastawieni, nie zechcą rozstać się ze swoimi pięcioma dolarami. Wiecie, CO TYDZIEŃ GRAM NA LOTERII, A WSZYSTKO, CO Z TEGO MAM, TO STERTY KUPONÓW! Więc tamtego tygodnia zdecydowałem się, że uznam sprawę za coś w rodzaju loterii. Zaadresowałem koperty i wysłałem odpowiednim osobom po jednym dolarze. Przez pierwsze dwa tygodnie nie otrzymałem żadnego listu. Kiedy nadszedł czwarty tydzień, nie mogłem dać wiary temu, co się stało: nie mogę powiedzieć, że dostałem 50 000, ale było tego z górą 35 000 dolarów! Po raz pierwszy od 10 lat wyszedłem z długów. To było fantastyczne! Oczywiście wkrótce wydałem całą forszę; teraz próbuję drugi raz tego wspaniałego sposobu zarabiania pieniędzy. WYPEŁNIJ POLECENIA I BAW SIĘ DOBRZE!

Bardzo proszę, prześlij kopię tego listu wraz z załączoną informacją, tak abyśmy mogli wspólnymi siłami przekonać niedowiarków, że to naprawdę działa!

Ten niezniszczalny elektroniczny list-łańcuszek jest przykładem replikatora zasilającego zarówno komputery, jak umysły.

Seks - fundament ewolucji

*Kiedy zobaczysz faceta sięgającego gwiazd,
Możesz się założyć, że robi to dla jakiejś laleczki.*

Frank Loesser,
Guys and Dolls {Faceci i laleczki}

Najbardziej intrygującym odkryciem nowej dziedziny wiedzy, psychologii ewolucyjnej, jest pierwszoplanowa rola seksu w kształtowaniu ludzkiej kultury i zachowania. Lawirując pomiędzy Freudem a męskim szowinizmem, purytanizmem a rozwiązłością seksualną, psychologia ewolucyjna lepiej niż inne nauki tłumaczy złożone i wewnętrznie sprzeczne zachowanie ludzi.

Kiedy będziesz czytać ten rozdział, pamiętaj, że psychologia ewolucyjna zajmuje się ogólnymi trendami - predyspozycjami, faktami z historii ewolucji. Być może to prawda, że mężczyźni są z Marsa, a kobiety z Wenus¹, ale czy oznacza to, że mamy się przenieść na te planety? Ludzie mogą rozwijać się zgodnie ze swoją wolą. To, o czym będziesz czytał, nie jest ani ponurą przepowiednią przyszłych losów ludzkości, ani usprawiedliwieniem jej zbydłęcia. Po prostu dobrze jest wiedzieć, skąd się wzięliśmy - a wszyscy, co do jednego, stanowimy owoc współżycia płciowego przodków.

Ten oczywisty punkt widzenia pozwala wysnuć nową, zgrabną tezę:

Jesteś końcowym ogniwem nieprzerwanego łańcucha tysięcy pokoleń ludzi - kobiet i mężczyzn - z których każdy znalazł sobie partnera.

¹ Aluzja do książki Johna Graya pod tym samym tytułem - zob. *Książki polecane* (przyp.tłum.)

Kiedy spojrzeć na rzecz w ten sposób, czy można się dziwić, że pociąg płciowy jest tak silny? Że ludzie gotowi są dla seksu kłamać, oszukiwać i kraść? Że amerykańscy senatorzy wolą narazić swoje kariery, niż przepuścić okazję do przespania się z młodocianą hostessą? Że kobiety wolą być wykorzystywane przez mężów, niż stracić potencjalnych obrońców swoich dzieci? Chociaż z racjonalnego punktu widzenia takie decyzje wydają się błędne, mimo wszystko podejmujemy je, ponieważ tak mocno pociągają nas sprawy seksu.

Od kiedy organizmy zaczęły się rozmnażać płciowo, geny ułatwiające zwierzętom, a potem ludziom znalezienie partnera, były przekazywane następnym pokoleniom. I na odwrót: dobór naturalny był bezwzględny dla jednostek, które z wyboru czy przypadku nie łączyły się w pary. Ich DNA wyginęło wraz z nimi.

WALKA O SEKS

Walka o seks była pierwszą bitwą w wojnie DNA o samopowielanie. Wszystkie organizmy rozmnażające się drogą płciową pozostawały zawsze pod ostrzałem naturalnej selekcji, błyskawicznie tępiącej każde DNA, które zmniejszało liczbę dzieci swojego posiadacza, a hołubiącej materiał genetyczny sprzyjający jego rozmnażaniu się.

DNA ma setki sposobów wpływania na seksualny sukces, z których najprostsze jest wzmacnianie atrakcyjności seksualnej - akcentowanie walorów i redukcja braków. Ponieważ najatrakcyjniejsze osobniki intensywniej się rozmnażają, można się spodziewać, że dobór naturalny będzie faworyzował atrakcyjność, którą jest nie tylko interesująca powierzchowność, ale każda cecha przyciągająca płęć przeciwną.

W wyniku ewolucji genetycznej jednostki stają się coraz atrakcyjniejsze seksualnie.

Fajnie, prawda? Czy nie czujesz błogiego zadowolenia z siebie? Wreszcie coś dobrego wynikło z całej tej ewolucji. Możesz sobie teraz usiąść wygodnie i czekać, aż ustawi się kolejka potencjalnych partnerów! Ach, jak dobrze! Jeśli masz ochotę, odłóż książkę i oddaj się marzeniom. Życie jest takie przyjemne...

Niestety, to, co jest prawdą dla całej ludzkości, nie musi być prawdziwe w przypadku konkretnej osoby. Chociaż ewolucja gatunku może iść jak po maśle, my sami musimy się zadowolić tym DNA, które nam przypadło

w udziale. I gospodarujemy nim wcale nieźle! Ludzką potrzebą podkreślania atrakcyjności seksualnej karmią się całe gałęzie gospodarki: produkcja modnych ubiorów i kosmetyków, programy odchudzające i siłownie to tylko niektóre instytucje kulturalne wyrosłe na tej bazie. Jak dotąd - jeśli nie liczyć klonowania i dzieci z probówek - jesteśmy zdani na rozmnażanie się płciowe, ponieważ stanowi ono istotę przetrwania najlepiej przystosowanych (czyli genów).

Dlatego też niezależnie od osobniczych upodobań człowieka, wiele wrodzonych skłonności wiąże się z seksem i doborem płciowym. Teraz obejrzymy się za siebie: w jaki sposób ewolucja genetyczna doprowadziła nas do obecnego położenia? Musimy ograniczyć się do spekulacji myślowych, ponieważ nie mamy zbyt wielu danych o zachowaniu ludzi w czasach prehistorycznych. Podstawą rozważań będzie koncepcja samolubnego genu.

JAK TO Z SEKSEM BYŁO

Wyobraź sobie początki płciowego rozmnażania się zwierząt. Zwierzęta doбираły sobie partnerów zupełnie przypadkowo, według własnego widzi-mię. Co więcej, samce próbowały kopulować z innymi samcami, a samice z samicami, ponieważ żadne z nich nie umiało poznać się na dzielących je różnicach. (Mówimy tu oczywiście o bardzo dawnych czasach.) Mało tego, zwierzęta spółkowały ze skałami, drzewami, grzybami, przedstawicielami innych gatunków - z czym się dało. W podobny sposób rozmnażają się rośliny: ich pyłki lub zarodniki roznosi wiatr; większość pada byle gdzie, ale drobna część trafia we właściwe miejsce rośliny żeńskiej, co wystarcza do zapłodnienia. Ten system nie jest szczególnie wydajny, mimo to działa.

Z biegiem czasu pojawiły się geny, które spowodowały, że ich właściciele stali się trochę bardziej wybredni, jeśli idzie o wybór partnerów- przestali się interesować kamieniami, drzewami i zwierzętami obcych gatunków - a tym samym geny zwiększyły nieco szansę swojej replikacji. Ewolucja zaczęła więc faworyzować zwierzęta, które wnikliwiej oceniały swoich partnerów. Jak tego dokonywały? Pamiętajmy, że ewolucja nie jest procesem celowym ani nawet stopniowym ulepszaniem konstrukcji, lecz tylko doklejanem na chybił trafił prowizorycznych nadbudówek. Przypuśćmy, że któryś z gatunków wykształcił czuły zmysł węchu, przydatny do ostrzegania przed drapieżnikami. Umiejętność rozróżniania pobratymców od zwierząt innych gatunków dawała osobnikom obdarzonym węchem ewolucyjną przewagę. Wkrótce nauczyły się wywachiwać obecność potencjalnych partnerów, chociaż nadal nie potrafiły odróżnić samców od samic.

Założmy teraz, że samice tego gatunku posiadały jakiś hormon, nie produkowany przez samce, oraz że hormon ten z bliżej nieokreślonych powodów wydzieliał specyficzną woń, którą samce mogły rozpoznać. Samce wykorzystujące tę informację do wynajdywania partnerek miały większe osiągnięcia od samców nie zważających na sygnały węchowe. Niedługo trzeba było już czekać na pojawienie się roztropniejszych osobników.

I tak oto stopniowo bardziej wybredne samce odnosiły coraz więcej reprodukcyjnych sukcesów, zapełniając pulę genową kopiami swojego DNA.

Teraz popatrzmy, jak sprawy wyglądały od strony samiczek: te z nich, które wydelały **więcej** zapachowej substancji, budziły większe zainteresowanie wężących koneserów żeńskich woni. Potem znowu nadeszła pora na zdolności odbiorcze samców, zwracających uwagę na inne różnice pomiędzy płciami: ubarwienie, wielkość i kształt ciała - *vive la difference!* Najbystrzejsze samce oraz najbardziej podkreślające swoje wdzięki samice odnosiły sukces, co prowadzi z powrotem do wyjściowego twierdzenia, że podczas ewolucji jednostki stają się coraz bardziej atrakcyjne seksualne.

Ewolucja działa czasem w przeciwnym kierunku. Jeżeli samice potrafią oprzeć się zabiegającym o nie samcom, to one stawiają coraz większe wymagania. Dobrym przykładem są ptaki: często widzi się kolorowo upierzone samce starające się o względy szaroburych samiczek. W tym przypadku zdolność rozróżniania partnerów wykształciła się u samic, natomiast przejawskrawione cechy płciowe - u samców.

Ważne jest zrozumienie tego, że ewolucja cech płciowych nie odbywa się planowo, ale wynika z interakcji bezładnej zmienności naturalnej z porządkującą siłą rozwoju. Ewolucja działa niczym mechanizm zapadkowy, umożliwiając wsteczny ruch trybów w nakręcanym automatycznie zegarze: ujmuje w karby zachodzące w środowisku chaotyczne procesy i przemiany; w ten sposób zachodzi stały, choć powolny, trwający całe wieki rozwój.

Jedną z metod ewolucyjnego postępu była specjalizacja ról samic i samców, zwana **różnicowaniem się płci**. Psychologia ewolucyjna pokazuje, że popędy i skłonności mężczyzn i kobiet są naprawdę znacząco odmienne. Kiedy cechy różniące obie płci traktuje się schematycznie oraz wykorzystuje przeciwko konkretnym osobom, mamy do czynienia z seksizmem.

ŹRÓDŁA SEKSIZMU

Przyczyn powstania psychicznych różnic pomiędzy kobietami a mężczyznami należy szukać w czasach, kiedy ssaki zaczęły, by tak rzec, składać wszystkie jajka do jednego koszyka, mieszczącego się w ciele samicy. Właści-

wie różnicowanie się płci rozpoczęło się dużo wcześniej, z chwilą wyodrębnienia się funkcji płciowych, gdy samice zaczęły produkować duże, względnie kosztowne jaja, a samce małe, tanie plemniki. Odrębności zachowania samców i samic wynikały z faktu, że każde zapłodnione jajo było dla żeńskiego DNA dużą inwestycją, o którą należało się troszczyć, męskie geny nie miały zaś nic do stracenia, a wszystko do zyskania. Obdarzały swoich gospodarzy skłonnością zapładniania każdej dostępnej samicy i poszukiwania tych, których akurat nie było w pobliżu.

Jeśli ten obraz wydaje Ci się przerysowany, przypomnij sobie, że wiele cech, które odziedziczyliśmy po zwierzętach oraz jaskiniowych przodkach, istniało na długo przed pojawieniem się pojęć małżeństwa czy monogamii. DNA samców, które współżyły tylko z jedną partnerką, miało dużą wadę: inne samce, rozsiewające swoje geny gdzie się tylko dało, miały więcej dzieci. Nie musimy uwzględniać dodatkowych czynników, żeby przekonać się, że ewolucja preferowała samców wykazujących się skuteczniejszą reprodukcją. Pamiętaj, że mówimy tu tylko o genetycznych skłonnościach: o DNA.

Natomiast samice, które miały w życiu tylko kilka okazji przekazania swojego DNA potomstwu, a jednocześnie wielu chętnych partnerów, stały się bardziej selektywne. Czym się kierowały w swoich wyborach? Wchodziło tu w grę kilka czynników. Po pierwsze, samice preferowały samców wyposażonych w „dobre” DNA, cokolwiek to miało znaczyć. Mogło chodzić o fizyczną siłę i zdrowie, które mogły być przekazane potomstwu, ułatwiając mu przetrwanie, albo o obecność wspólnego samcowi i samicy DNA, przejawiającego się podobną budową ciała lub zachowania, co podwajało szansę przekazania pożądanej cechy młodemu.

Po drugie, samicom potrzebny był partner, który poświęciłby swój czas i wszystkie środki słabemu i niedojrzałemu potomstwu. To oczywiste, że towarzyszem życia i wychowawcą dzieci nie musiał być ten, kto je spłodził. Idealną sytuacją dla prehistorycznej kobiety byłaby taka, gdy biologicznym ojcem dziecka byłby wyposażony w dobre geny *macho*, a wychowywał je domator-pantoflarz, jeśli znalazłby się chętny do tej roli.

Teraz pora na samców: ze względu na priorytety kobiet mężczyźni ewoluowali w dwu kierunkach: stawali się coraz silniejsi i przystojniejsi albo coraz bardziej przekonujący jako potencjalni mężowie i ojcowie. Chociaż w interesie przedstawicieli obydwu typów leżało intensywne współżycie, to *macho* mógł postępować otwarcie, uciekając się nawet do przemocy seksualnej, jako że jego potomstwo i tak miało zapewnione przetrwanie. Domatorzy-pantoflarze rozwinęli umiejętność wyszukiwania kobiet, które ich nie będą zdradzać i tym samym dadzą im pewność ojcostwa. Mogli wybierać mniej

atrakcyjne partnerki, nie cieszące się powodzeniem u uwodzicieli. Mężczyźni tego pokroju również byli zainteresowani częstym uprawianiem seksu, jednak musieli działać po kryjomu - wielcy, silni „prawdziwi mężczyźni” nie zasypiali gruszek w popiele, a kobiet nie cieszył partner, który związał się z kimś innym.

CZAS DLA AUTORA

Trzeba przypomnieć dwie sprawy: po pierwsze, mówię o ogólnych, ewolucyjnych tendencjach, a nie o konkretnych osobach. Poszczególne jednostki mogą stosować **strategię niszy**, którą zajmę się później. Nie twierdzę zatem, że wszyscy są identyczni! Każdy inaczej się zachowuje, napotyka różne okoliczności, ma inne upodobania. Skąd bowiem wzięliby się homoseksualiści? (Naukowcy spierają się, w jaki sposób ewolucja mogła doprowadzić do pojawienia się homoseksualistów. W dalszej części rozdziału spróbuję wyjaśnić ten problem.)

Druga sprawa: wszystko to odbywa się **nieświadomie**. Ludzie czytający ten rozdział prawdopodobnie co jakiś czas mówią do siebie: „To śmieszne! Przecież ja tak nie myślę! Ona (albo on) nie myśli w ten sposób!”

Nie chodzi o to, co myślimy. Ukształtowany przez kolejne ewolucyjne prowizorki proces doboru partnera odbywa się nieświadomie, a w jego skutku powstaje **wrażenie** atrakcyjności określonych osób.

Naturalnie, gdyby skłonność do myślenia o czymś zwiększała szansę znalezienia partnera, ewolucja faworyzowałaby tę tendencję. Doprawdy, nie ma chyba drugiego tak skomplikowanego systemu, jak doraźnie udoskonalany przez pokolenia proces doboru seksualnego.

POWRACAMY DO EWOLUCJI SEKSU

Z biegiem stuleci sprawy seksu, odgrywające w ewolucji pierwszoplanową rolę, gmatwały się coraz bardziej i dotyczyły coraz większej liczby elementów. Oprócz dwu męskich ról - podrywacza i domatora - pojawiały się ich pochodne; hierarchie ważności samców, terytorialne utarczki samic, zaś wszelkie sztuczki i oszustwa potęgowały się, ponieważ były skuteczne. Kiedy nie było jeszcze memów, a więc stosunkowo niedawno, różnicowanie zachowań seksualnych było wynikiem ich bezpośredniego związku z przekazywaniem DNA. W chropawej rzeczywistości ewolucji genetycznej nie

istniała miłość, wrażliwość ani kurtuazja; liczyło się tylko potomstwo, które po osiągnięciu dojrzałości musiało się rozmnażać.

A teraz następna kontrowersyjna sprawa: zazwyczaj ludzie uważają, że seks jest nieistotnym, a nawet nieco wstydliwym wycinkiem ich wspaniałej kultury opartej na wartościach, etyce, tradycjach i prawie bożym.

Memetyka uznaje, że wszystkie wartości, nauki moralne, tradycje, a także wyobrażenia o danych przez Boga prawach są produktami ewolucji memów. Ewolucją memów kierują wrodzone skłonności człowieka, - obracające się wokół seksu.

Doskonałym przykładem jest hierarchiczny, zdominowany przez męzczyzn system, zwany **patriatchatem**. Niektóre feministyczne pisarki ostrzegają pracujące kobiety przed powielaniem jego schematów. Mają po temu istotny powód: ów system powstał dla ułatwienia samcom przekazywania swojego DNA. Czy można go nazwać odpowiednim modelem funkcjonowania gospodarki?

Dlaczego mężczyźni nie mogą żyć bez ciągłego porównywania się z innymi? Czemu wciąż dochodzą, kto z nich jest ważniejszy, kto stoi wyżej, a kto niżej na drabinie społecznej? Sądzę, że jest to adaptacja służąca do pokojowego ustalenia, które samce mają prawo do określonych kobiet, likwidująca potrzebę toczenia ustawicznych wyczerpujących walk. Właśnie w tym należy upatrywać przyczyny działania swoistego szóstego zmysłu, dzięki któremu mężczyźni zawsze rozpoznają swoją pozycję wobec innych męzczyzn. Jeżeli chodzi o kobiety, to ich poczucie statusu społecznego zależy bardziej od atrakcyjności bądź powodzenia niż dominowania nad innymi przedstawicielkami swojej płci.

Hierarchiczna struktura większości zakładów pracy, urzędów, wojska, a nawet kościoła katolickiego jest oczywista; nie ma wątpliwości, kogo wzywają na dywanik, kto wydaje dyspozycje, a kto je spełnia. Pozornie te struktury mają niewiele wspólnego ze zdobywaniem kobiet, zachowaniem i uczuciami męzczyzn w nie uwikłanych są jednak wciąż takie same. Ustalenie hierarchii eliminuje wprawdzie konieczność wielu bezpośrednich potyczek o wyższą pozycję społeczną, ale stanowi udrękę dla ludzi przekonanych, że stać ich na awans - zdobycie dostępu do większej liczby interesujących partnerek.

Zaraz, zaraz - przecież niektórzy mężczyźni (i niektóre kobiety) lubią władzę dla niej samej! Czerpią radość z zawiadywania własnym losem, z możliwości życia zgodnie z upodobaniami - albo po prostu lubią ten dreszczyk, jaki daje władza. To wszystko prawda, ważne jest jednak, dlaczego panowa-

nie nad innymi tak nas podnieca. Pragnienie władzy zakodowała w naszych mózgach ewolucja .

W czasie ewolucji mężczyźni, którzy lubili i chcieli panować nad innymi, dokładali więcej starań, by dostać się na szczyt hierarchii i dzięki temu mieli więcej partnerek.

Ci mężczyźni nie tylko mieli większe powodzenie u kobiet, ale także dysponowali większymi zasobami, które mogli udostępnić swoim dzieciom, zwiększając ich szansę reprodukcji. Najbezwzględniejsza z ewolucyjnych sił, rozmnażanie płciowe, wyeliminowała mężczyzn, którzy nie lubili władzy. Ponieważ nie rozmnażali się nawet w przybliżeniu tak intensywnie, jak ci ze szczytu hierarchii ani nie robili nic, co pomogłoby rozmnażać się dzieciom, ich geny wyginęły, ustępując miejsca genom odpowiedzialnym za pragnienie władzy. Byłoby błędem przypuszczenie, że mężczyźni świadomie kalkulują mniej więcej tak: „Powiniennem zacząć wspinać się po drabinie kariery, bo kiedy będę na szczycie, zdołam namówić więcej kobiet do przespania się ze mną”. Dążenie do władzy należy rozumieć raczej jako wykształconą ewolucyjnie instynktowną potrzebę.

CYWILIZUJĄCA ROLA KOBIEC

Podczas gdy mężczyźni wnosili do kultury ekspansjonizm, podboje i rosnące znaczenie władzy, kobiety stanowiły swoistą siłę cywilizującą. Powodowała to ich potrzeba pewności i bezpieczeństwa, co wynika bezpośrednio z odmiennych priorytetów męskich i żeńskich genów. Męskie geny odnoszą sukces, kiedy nakłaniają gospodarzy do współżycia z jak największą liczbą kobiet, natomiast powodzenie genów żeńskich zależy od tego, czy ich żywicielki zdołają stworzyć bezpieczne i spokojne warunki życia dzieciom.

Dlaczego tak się dzieje? Dlatego, że mężczyźni tracili stosunkowo mało czasu i energii na spłodzenie potomka, kobiety zaś nie mogły urodzić w ciągu roku więcej niż jedno dziecko i musiały chronić swój genetyczny kapitał. Czy mężczyźni przyczyniali się do przeżycia swoich dzieci? Na pewno. Czy względna wartość ich wkładu była tak duża, jak inwestycja kobiety? Z pewnością nie, w każdym razie nie w przypadku mężczyzn, którzy mieli możliwość zapłodnienia mnóstwa kobiet i przekazania największej liczby genów. Z tego wniosek, że to kobiety, aby chronić swój wkład, musiały ustalić standardy określające zasady męskiego zachowania.

Ponieważ selekcja partnerów korzystnie wpływała na dalsze losy żeńskich genów, ewolucja preferowała sytuację, w której kobiety wybierały spośród zalotników, a mężczyźni musieli współzawodniczyć ze sobą, żeby ich wybrano.

Krótko mówiąc, kobiety mogły grymasić. Mogły poddawać swoich zalotników próbie: sprawdzać, czy traktują związek poważnie. Opierając się, dopóki mężczyzna nie zainwestował znacznej ilości czasu i pieniędzy, zmniejszały prawdopodobieństwo, że są bohaterkami przelotnego flirtu. Upewniały się, że wielbiciel naprawdę chce pełnić rolę męża i ojca, a nie szuka jedynie łatwej przygody.

Jeśli wyda Ci się to przeraźliwie chłodne i wyrachowane, pamiętaj, że poddawanie mężczyzn próbie nie musi wcale być **świadomym** działaniem. Po prostu ewolucja tak nas ukształtowała: geny sprzyjające występowaniu u kobiet takiej tendencji, były częściej przekazywane od tych, które nie miały tej właściwości. Skutkiem tego kobiety **mają wrażenie**, że dobrze robią, upewniając się co do intencji partnera przed rozpoczęciem współżycia.

PODSTĘPY

Nie sugeruję, że potrafię przedstawić role płci precyzyjnie i wyczerpująco, nawet gdybym mógł poświęcić temu całą książkę. Postacie *macho*, męża/ojca, zalotnika oraz poddającej go próbie kobiety przybliżają tylko podstawowe sposoby zachowania mężczyzn i kobiet we wzajemnych stosunkach. Ewolucja zezwala na wszystkie możliwe zachowania; nie dziwnym się więc, że pojawiają się geny, które w swym niepowstrzymanym dążeniu do autoreprodukcji nakazują swoim gospodarzom wykorzystywać innych, poddawać ich presji, okłamywać, oszukiwać i okradać.

Jedną z odmian takich praktyk jest potajemne współżycie. W przypadku mężczyzn chodzi tu po prostu o seks pozamałżeński. Co ciekawe, z genetycznego punktu widzenia nie ma powodu, by kobiety martwiły się niewiernością partnerów, dopóki mężczyzna nie zakocha się w innej kobiecie i nie porzuci rodziny.²

² David Buss w książce *Ewolucja pożądania* porównuje wyniki badań, które pokazują udeżające różnice w przyczynach zazdrości mężczyzn i kobiet. W jednej z przeprowadzonych przez samego Bussa ankiet grupie mężczyzn postawiono pytanie: „Czy wolałbyś, żeby twoja partnerka związała się uczuciowo z innym mężczyzną, czy żeby z nim współżyła?”. 60% mężczyzn wybrało pierwszą ewentualność. W badanej grupie kobiet wyniki kształtowały się odmiennie: 83% kobiet stwierdziło, że łatwiej byłoby im pogodzić się z fizyczną niż emocjonalną zdradą.

Kobiece oszustwo może polegać na tym, by bez wiedzy męża-domatora zająć w ciąży ze stojącym wyżej genetycznie „prawdziwym mężczyzną”. Niewierność nie jest dla kobiety - jej genów - tak korzystna, jak dla mężczyzny, ponieważ tylko nieznacznie zwiększa szansę przeżycia potomstwa, a naraża ją na ryzyko porzucenia przez męża; nie należy się więc spodziewać, że pociąg do zdrady będzie u kobiet równie silny, jak u mężczyzn. Z tej dysproporcji w korzyściach możemy wysnuć kłopotliwy wniosek, że mężczyźni są dużo bardziej skłonni do niewierności; zapłodnienie kolejnej kobiety właściwie nic nie kosztuje, zwiększa zaś szansę przyjscia na świat dziecka z ich genami.

KOLEJNA PRZERWA DLA AUTORA - EWOLUCYJNE „MOTYWY”

Przerwa! Przerwa! Czas dla autora! Przecież ludzie, którzy robią skok w bok wcale nie chcą mieć dziecka! Jak mogą mówić, iż są niewierni dlatego, że chcą mieć więcej dzieci, skoro wiadomo, że sobie tego nie życzą?

Należy uświadomić sobie różnicę pomiędzy naszymi dzisiejszymi świadomymi myślami a działającymi w zamierzonych czasach siłami sterującymi doborem naturalnym DNA. Objawiająca się w pewnych okolicznościach nieświadoma skłonność do zdrady została w wyniku ewolucji zakodowana w mózгах; przekazali ją nam przodkowie - jej owocem jesteśmy my sami! Pomimo naszych wzniosłych myśli, norm etycznych i ideałów, cały czas naszym działaniem steruje prehistoryczne oprogramowanie, pod którego wpływem pewne osoby przyciągają uwagę, oczarowują i wzbudzają miłość. Ten niezwykle silny pociąg płciowy jest rezultatem ewolucyjnego doboru naturalnego.

Popęd płciowy stał się podstawą nowych, tworzonych na poczekaniu rozwiązań ewolucyjnych. Badania antropologiczne sugerują, że jednym z podstawowych celów kobiecej niewierności jest nie tyle zająć w ciąży, co zdobyć inne względy, np. dodatkową porcję mięsa dla dzieci. „Prawdziwi mężczyźni” chodzili na polowania nie dlatego, by była to wydajna metoda pozyskiwania białka (zbieractwo dużo bardziej popłaca), ale ponieważ w razie pomyślnych łowów mieli za co kupić względy kobiet z całej wioski.

No, a w ogóle to trudno odmawiać ludziom prawa do seksu rozrywkowego, uprawianego w chwilach wolnych od innych zajęć. Skoro naturalna selekcja tak bardzo uprzyjemniła to, co miało służyć prokreacji, jest oczywiste, że seks sam w sobie, nawet odrobinę mniej przyjemny, będzie ulubioną czynnością - o ile nie zagrozi naszemu przetrwaniu czy reprodukcji.

EWOLUCJA OSZUSTWA

Z biegiem czasu pojawiały się nowe zaczepne i obronne strategie doboru płciowego. Oszuści seksualni doskonalili swoje rzemiosło, a ich potencjalni partnerzy coraz lepiej rozpoznawali oszustów i uczyli się, jak omijać zastawione pułapki. Ponieważ jednak z genetycznego punktu widzenia oszustwo popłaca, pozostaje ważnym czynnikiem w przekazywaniu genów.

Udawanie jest jednym ze sposobów zwiększania swoich genetycznych szans. Trudno udawać „prawdziwego mężczyznę”, kiedy w pobliżu są inni, którzy szybko pokażą śmiałkowi, gdzie jego miejsce. Możemy oczekiwać jednak, że jeśli mężczyzna spostrzeże się, iż w danej chwili jego pozycja jest najsilniejsza, zrobi z tego użytek, rozprzestrzeniając swoje geny.

Odgrywanie roli męża i ojca daje dużo większe pole do popisu. Żonaci mężczyźni wmawiają najczęściej swoim nowym partnerkom, że są wolni. Kawalerowie zazwyczaj obiecują wieczną miłość i przywiązanie, często jednak odchodzą po spędzeniu paru miłych chwil we dwoje. Rzecz jasna, kobiety, które z czasem staną się podejrzliwe i poznają się na tych sztuczках, zdobędą korzystną pozycję. Przeciwstawne strategie oszustów i detektywów doskonalily się przez tysiąclecia. Podobną logiką kierują się trwające niemal w nieskończoność tańce godowe niektórych ptaków, niezmiernie wyczerpujące dla obojga partnerów. Samice tych ptaków „wiedzą” (w ewolucyjnym znaczeniu), że żaden samiec związany już z inną nie wkładałby tyle energii w przelotny romans, narażając jednocześnie swoją dotychczasową rodzinę; samica każe mu dać z siebie wszystko, by udowodnił, że jest naprawdę samotny.

ZNALEŹĆ NISZĘ

Gdyby wszyscy ludzie stosowali jednakowe strategie doboru partnera, mniej atrakcyjni zawsze by przegrywali - nigdy by im się nie udało współżyć. Wobec tego część zalotników opracowała **strategię niszy**, polegającą na szukaniu partnerów tam, gdzie nie ma wielkiego wyboru, ale konkurencja jest znacznie mniejsza - zyskując większy udział w mniejszym rynku. W ostatecznym rozrachunku strategia niszy ułatwia stosującym ją osobnikom przekazanie DNA następnym pokoleniom.

Niszowe strategie doboru partnera są powodem, dla którego ludzie tak różnie się zachowują. Podczas, gdy większość mężczyzn preferuje kobiety przed trzydziestką, które są najbardziej płodne, inni wolą starsze. Choć większość ludzi przyciągają osoby o typowych rysach, wskazujących na obecność wspólnych cech genetycznych, niektórzy szukają partnerów o egzotycznym wyglądem. Większość kobiet poddaje próbie adoratorów, niektóre

jednak są zawsze chętne do współżycia - dzięki temu zapewniają swoim dzieciom jakąś część materialnych zasobów domniemanych ojców. Osobnicy, którzy stosują strategię niszy w doborze seksualnym, działają trochę na chybił trafił, chcąc jak najszybciej upowszechnić własne DNA.

OBYCZAJOWOŚĆ I OBLUDA

W zawodach o reprodukcję wygrywa nie tylko to DNA, które sprzyja najskuteczniejszemu rozmnażaniu się swojego gospodarza, ale również to, które utrudnia rozmnażanie się innych. Kiedy na świecie nie było jeszcze memów, potężniejsze fizycznie samce odstraszały pozostałe, rezerwując dla siebie wszystkie samice. Samce stojące niżej w hierarchii najczęściej udawały, że omijają z daleka harem dominującego samca, potajemnie jednak wykorzystywały każdą sposobność, by przekazać swoje DNA. Jak wykazują badania naukowe, właśnie tak zachowują się szympany.

Kiedy istniały już memy, w genetycznym interesie samców leżało rozpowszechnianie tych, które zmniejszą szansę na współżycie innych samców. Propagowanie memów nakazujących adoratorom odpowiednie zachowanie było korzystne również dla żeńskiego DNA. Dziadkowie byli zainteresowani szerzeniem memów, które by właściwie oddziaływały na wnuki. W ten oto sposób powstały **normy seksualne**.

Normy seksualne to swego rodzaju reguły gry, memy-strategie o treści *nie rób tego, na co masz ochotę*. Powstrzymują przed współżyciem z pewną grupą potencjalnych partnerów; są nam wpajane od najmłodszych lat.

Interesujące w normach seksualnych jest to, że kiedy je sobie przyswoimy, działamy często wbrew interesom swojego samolubnego DNA.

Nietrudno określić, czego pragnie Twoje DNA: wystarczy, że zwrócisz uwagę na to, kto Cię pociąga seksualnie. To wskazówka, że z genetycznego punktu widzenia współżycie z tą osobą byłoby dobrym sposobem na przekazanie Twojego DNA.

Do tego modelu pasują starsze ograniczenia seksualne, zawarte w Dekalogu. Jedno przykazanie zabrania współżycia z żoną innego mężczyzny, a drugie nawet jej pożądać. Mężczyźni, którzy inwestują swe zasoby w założenie domu i rodziny, z ewolucyjnego punktu widzenia mogą wiele stracić, kiedy jakaś kukułka złoży jajko w nie swoim gnieździe. Nic dziwnego, że zależy im na rozpowszechnianiu memów zniechęcających innych mężczyzn do spółkowania z ich żonami.



Psychologia ewolucyjna pokazuje, jak można wytłumaczyć obłudę w sprawach seksu. Hipokryta upowszechnia memy hamujące rozwiązłość innych, np. „nie cudzołóż”, sam zaś wbrew swoim słowom wykorzystuje każdą nadarzącą się okazję współżycia. DNA takich osób szybciej się rozprzestrzenia niż DNA uczciwych ludzi.

Przestrzeganie norm seksualnych służy wyłącznie interesom DNA **innych ludzi**. A więc dopóki ludzie nie uświadomili sobie, że ich życie może służyć czemuś jeszcze poza rozprzestrzenianiem DNA, optymalna strategia samolubnych genów polegała na propagowaniu norm seksualnych z jednoczesnym potajemnym ich łamaniem przy każdej sposobności. Na tym polega ewolucyjne wytłumaczenie hipokryzji. Można się spodziewać, że najczęściej dwulicowych zachowań napotkamy w sferze seksualnej, ponieważ jednoczesne upowszechnianie antyseksualnych memów i ignorowanie ich w odniesieniu do własnej osoby jest korzystne dla każdego DNA.

Z RÓŻNYCH PLANET

Jeśli wziąć pod uwagę, jak czasami trudno się porozumieć w związkach partnerskich, może się wydawać prawdopodobne, że mężczyźni i kobiety pochodzą z różnych planet. Wydaje się jednak, że podstawowe różnice są wynikiem przedstawionej wyżej walki płci. Mężczyźni na ogół skłonni są interesować się władzą, pozycją w hierarchii oraz szybkim i sprawnym wykorzystywaniem okazji współżycia. Generalnie rzecz biorąc, interesują ich kobiety najbardziej płodne, a więc młode i zdrowe. Przeważnie zazdrośnie strzegą swoich kobiet przed zakusami innych.

Kobiety na ogół cenią bezpieczeństwo, trwałość związku oraz mężczyzn, którzy chcieliby poświęcić im wszystko. Najczęściej pociągają ich albo mężczyźni silni, wysoko postawieni, albo zaangażowani i szczodrzy. Przeważnie mają się na baczności przed innymi kobietami, które mogłyby odbić im mężów; pilnie zważają na oznaki słabnącego zainteresowania swoich partnerów i robią, co w ich mocy, by sytuacja wróciła do normy.

Zastanawiałeś się kiedyś, dlaczego mężczyźni rzucają ukradkowe spojrzenia na atrakcyjne kobiety? Jest to wykształcone przez ewolucję narzędzie szybkiej oceny potencjalnej partnerki, umożliwiające błyskawiczną reakcję na nadarżającą się okazję współżycia. Z tego samego powodu mężczyźni w ogóle łatwo reagują na bodźce wzrokowe, dlatego też bardziej od kobiet interesują się pornografią.

Naturalną kolejną rzeczą mężczyźni próbują zaimponować kobietom siłą i posiadaną władzą - z dobrym skutkiem.

A dlaczego kobiety są zdenerwowane, jeśli ich partnerzy nie dzwonią przez cały tydzień? Wydaje im się, że pewność i bezpieczeństwo, których instynktownie pragną, są zagrożone i, czy chcą, czy nie, mechanizmy obronne

psychiki zaczynają działać. Gdyby nawet te kobiety były dojrzałe emocjonalnie i miały zaufanie do swoich mężczyzn, i tak byłyby niespokojne, gdyż to pierwotne uczucie posiada wielką siłę.

Naturalną kolejną rzeczą kobiety, chcąc sprawdzić zaangażowanie swoich partnerów, poddają ich próbie - z dobrym skutkiem.

W ciągu kilku ostatnich stuleci stereotypowe zachowania znalazły się pod wpływem ewolucji memów. Nie rozmnażamy się już tak skutecznie, jesteśmy sfrustrowani naszymi związkami i coraz bardziej zdezorientowani. Nieskomplikowane społeczności, do których byliśmy przystosowani przez ewolucję, ustąpiły miejsca niepojętym i potężnym kulturowym zjawiskom. Mimo to popędy, z którymi przyszlismy na świat, nie znikają; stają się punktem zaczepienia dla atakujących wirusów umysłu.

W różnych kulturach wykształciły się rozmaite zbiory norm seksualnych, determinujących różnice zachowań kobiet i mężczyzn. W Szwecji, gdzie socjaldemokratyczne zasady idą w parze z dużą niezależnością ekonomiczną płci pięknej, kobiety mają dużo seksualnej swobody. Ponieważ ich dobrobyt nie zależy od mężczyzn, nie ma potrzeby poddawania partnerów próbom zaangażowania i szczodrości. Wskutek tego kobiety nie przestrzegają tak ściśle reguł seksualnych; w badaniach naukowych porównujących różne kultury wykazano, że dziewictwo kobiet jest przez Szwedów stosunkowo mało cenione. Jeśli mówimy o mężczyznach, u Szwedów stwierdzono jeden z najniższych w świecie wskaźników przemocy; ponieważ kobiety są łatwiejsze, mężczyźni nie muszą się uciekać do gwałtownego, „męskiego” zachowania, które z genetycznego punktu widzenia umożliwia wspięcie się po drabinie społecznej i zdobycie większej liczby kobiet. Z tego powodu surowe sankcje prawne za przemoc stają się zbędne.

W Arabii Saudyjskiej, gdzie rygorystycznie przestrzega się norm seksualnych, jest inaczej. Sytuacja ekonomiczna kobiet w dużym stopniu zależy od mężczyzn. Saudyjskie kobiety mają bardzo ograniczony dostęp do seksu, a dziewictwo jest wysoko cenione przez potencjalnych partnerów. Wyjątkowa brutalność mężczyzn - relikw prehistorycznych czasów, w których takie zachowanie zwiększało szansę na współżycie - znajduje swoje odbicie w surowych karach za przestępstwa z użyciem przemocy.

Dostęp do seksu jest ukrytą siłą, rzutującą na wiele aspektów kultury.

Łatwość znalezienia partnerki seksualnej jest czynnikiem, który może pośrednio wpływać na obyczajowość, nasilenie przemocy oraz jej prawne i kulturowe sankcje. W Stanach Zjednoczonych normy seksualne zmieniły się od lat sześćdziesiątych, czasów wolnej miłości, kiedy to młode kobiety pokolenia wyżu demograficznego „robiły swoje” - do lat dziewięćdziesiątych, gdy z obawy przed AIDS nawołyuje się dziewczyny, by „po prostu mówiły nie” i powstrzymywały się od współżycia. Przemianie tej towarzyszy wzrost brutalnych przestępstw popełnianych przez mężczyzn, co można było przewidzieć na podstawie naszego modelu.

SEKSUALNE CZUŁE PUNKTY

Przedstawmy teraz czułe punkty, które powstały pod wpływem popędu współżycia i związanych z nim ról. Chociaż pierwsze trzy z przedstawionych poniżej spotyka się najczęściej u mężczyzn, a ostatnie trzy u kobiet, to ze względu na doraźną naturę ewolucji oraz posługiwanie się strategią niszy podział nie jest rygorystyczny: często spotyka się mężczyzn z „żeńskimi” czułymi punktami i na odwrót. Wszak obie płcie należą do tego samego gatunku!

Władza. Każda możliwość zdobycia władzy przyciąga szczególną uwagę mężczyzn. Chodzi tu także o kontrolę nad terytorium, niezależnie od tego, czy będzie to kawałek ziemi, czy też umowny obszar, jak np. rynek oprogramowania komputerowego albo Senat Stanów Zjednoczonych. W zamierzchłych czasach dzięki takiemu podejściu mężczyźni wiele zyskiwali w oczach wybranek. Chociaż kobiety również miały możliwość sięgania po władzę i zwiększania swoich szans przetrwania, dobór naturalny nie był tak bezwzględny wobec tych, które nie miały instynktu władzy. Ponieważ atrakcyjność seksualna kobiet zależała pierwotnie od wieku i stanu zdrowia, władza nie stała się ich czułym punktem.

Dominacja. Miejsce w hierarchii jest dla mężczyzn ważną sprawą. W czasach prehistorycznych wysoka pozycja społeczna dawała im dostęp do kobiet bez konieczności prowadzenia wyczerpujących walk. Kobietom nie zależało na dominowaniu tak jak mężczyznom, ponieważ to one miały prawo wyboru partnera.

Korzystanie z okazji. Z punktu widzenia DNA mężczyźni, którzy korzystali z każdej nadarzającej się okazji współżycia, nic nie tracili, a wiele zyskiwali. Umiejętność dostrzeżenia trafiającej się gratki można wykorzystać w innej dziedzinie. („Jeśli jeszcze dziś złożycie Państwo zamówienie, otrzymacie dodatkowo bezpłatny nóż *Ginsul*”). Ponieważ każde dziecko jest inwestycją na dziewięć miesięcy, kobiety wykształciły inną cechę: cierpliwość.

Bezpieczeństwo. Kobiety pragną bezpieczeństwa; w zamierzonych czasach ten instykt zwiększał szansę ich dzieci na osiągnięcie dojrzałości. Ciekawa sprawa, że prawie wszystkie programy rządowe zabezpieczające prywatnych inwestorów uchwalono w Stanach Zjednoczonych stosunkowo szybko po uzyskaniu przez kobiety praw wyborczych. Chociaż mężczyźni również cenią bezpieczeństwo, często ryzykują, jeśli mogą przez to awansować.

Zaangażowanie. Mężczyzn interesuje współzycie z wieloma różnymi partnerkami, kobiety natomiast wolą mężczyzn stwarzających pozory zaangażowania - takich, którzy systematycznie pojawiają się w ich pobliżu. Wykorzystują to reklamy, drażniące ten punkt bez skrupułów: ich celem jest przywiązanie klienta do marki lub produktu.

Inwestycja. Kobiety zwracają uwagę na mężczyzn, którzy w nie inwestują; dzięki temu kwaciarnie tak dobrze prosperują. Ewolucja nie dała mężczyznom powodu do oczekiwania tego samego od kobiet, które z natury rzeczy są skłonne opiekować się potomstwem.

Rozmnażanie się (płciowe) jest głównym motorem ewolucji genetycznej. Instynkty i skłonności, które umożliwiały nam skuteczne płodzenie, rozwinęły się na długo przed wykształceniem się kultury. Stoimy u progu XXI wieku, a ciągle sterują nami te same, przedpotopowe schematy. Nic dziwnego, że półki w księgarniach aż uginają się pod ciężarem poradników samorozwoju!

PRZYSZŁOŚĆ SEKSU

Ewolucyjnym celem wszystkich przedstawionych tu instyktów i popędów było zwiększenie szans na zajście w ciążę i urodzenie dziecka. Jednak, jak już wspomniałem, nasze pragnienia są często wręcz przeciwne: mężczyźni po prostu chcą uprawiać seks i nie zależy im już na zapładnianiu kobiet. Skąd wzięła się potrzeba zapobiegania ciąży? Dlaczego mężczyźni podwiązują sobie nasieniowody? Z pewnością nie jest to korzystne dla ich DNA!

Oto odpowiedź:

Ewolucja genetyczna, która w ciągu milionów lat tworzyła instynkty, nie wzięła pod uwagę, że znajdziemy sposób na oddzielenie seksu od płodzenia dzieci.

Wybiliśmy z rytmu genetyczną fabrykę za pomocą małego gumowego urządzenia. Odkąd wiemy, jak się kochać i ustrzec ciąży, współzycie przesta-

to przynosić genom dotychczasowe zyski, które czerpały przez miliony lat. Instyktownie nadal utożsamiamy współżycie z reprodukcją, dlatego właśnie popęd płciowy jest wciąż tak silny.

Jednak teraz zmieniło się wszystko. Obecnie naprawdę korzystna dla naszego samolubnego DNA jest potrzeba **płodzenia dzieci**, świadome zdecydowanie się na dziecko. Ewolucja genetyczna sprawi, że dla przyszłych pokoleń samo posiadanie dzieci będzie coraz bardziej nieodpartą potrzebą. Gdybyśmy **naprawdę** odpowiedzialnie podchodzili do zapobiegania ciąży i unikali wszystkich „wpadek”, popęd płciowy stałby się z czasem zbyteczny i znikłby zupełnie.

Nie liczyłbym na to, że tak się stanie. Naturalna selekcja szybko zwraca się przeciwko tym, którzy się nie rozmnażają. Przy obecnych uregulowaniach prawnych, gwarantujących zdrowie i dobrobyt wszystkim dzieciom, można się spodziewać wzrostu demograficznego tej części populacji, która nie stosuje metod antykoncepcyjnych. Dotyczy to wprawdzie wielu osób, które uważają, że mają dobre geny i chcą je odtworzyć, ale także ludzi nieodpowiedzialnych i niewykształconych. W dodatku niektóre religie zabraniają zapobiegania ciąży: to jest dopiero strategia genetycznych zwycięzców!

Czy się nam to podoba, czy nie, żyjemy krótko. Ludzie przejawiający skłonność do bezdzietności szybko wymrą wraz ze swoim DNA; ci, którzy mają mniej dzieci, zostaną wyparci przez wielodzietnych.

Tak więc, jeśli będziemy wieść bezmyślne życie, nasze zachowanie opadną popędy, których zadaniem jest sprzyjać rozprzestrzenianiu się genów. Jeżeli natomiast będziemy posłusznie stosować się do norm społecznych, nie osiągniemy sukcesu nawet w sensie genetycznym. A co z osobami bezdzietnymi? Co z homoseksualistami? W jaki sposób homoseksualiści przechodzą przez sito doboru naturalnego? To jeden z najtrudniejszych problemów, jaki napotkali ewolucjoniści, próbując wyjaśnić zachowanie człowieka za pomocą pojęć darwinizmu.

Jedna z teorii tłumaczących to zjawisko zakłada, że w chwili obecnej ewolucja nadal się toczy. Ponieważ memy stały się ważniejsze od genów stosunkowo niedawno, geny nie nadrobiły jeszcze straconego dystansu. Jeśli tak sprawy się mają, DNA na pewno zwiększy tempo i niedługo będziemy świadkami zwiększenia się liczby urodzeń w prawie całej populacji.

Możliwe również, że ludzie bezdzietni stali się genetycznymi niewolnikami tych, którzy mają potomstwo. Rodzice jako grupa społeczna rozpowszechniają odpowiednią mieszankę memów, zarażają właściwymi wirusami

umysłu i patrzą z zadowoleniem, jak bezdzietni poprawiają ten świat dla dobra **ich** dzieci. Tak może wyglądać życie, jeśli spojrzeć na nie z perspektywy szerzącego się DNA.

Niemniej życie wcale nie musi wiązać się wyłącznie z rozprzestrzenianiem DNA.

Możemy rozpoznać i przemóc wszystkie nasze czułe punkty i skłonności: życie może być czymś więcej. Dopóki jednak nie zrozumiemy, co w sobie nosimy, nie stworzymy własnego programu realizacji życiowych celów.

Skomplikowana i niejednorodna ewolucja popędu płciowego uformowała większość z naszych czułych punktów i tendencji, z których korzystają programujące nas wirusy umysłu. Drugim takim popędem jest instynkt przetrwania, odpowiedzialny za odrębną grupę czułych punktów, drażnionych przez wirusy umysłu.

Przetrwanie i strach

Zajmiemy się teraz bliżej problemem walki o byt.

Karol Darwin

W zamierzonych czasach najskuteczniejszą metodą przetrwania było rozsądne podejście do dwóch kwestii: odżywiania się i bezpieczeństwa. W tamtej epoce, kiedy zagrożenie życia było codziennością, cenne usługi oddała nam ta część mózgu, dzięki której mieliśmy się na baczności. Zastanawiam się, ile czasu musiało upłynąć od wynalezienia języka do pojawienia się pierwszego oszusta, który odciął pierwszego naiwniaka od zgromadzonych przez niego zapasów: „Hej, Og! Moja widzieć wielki szablozębny tygrys wchodzić do jaskini, gdzie ty ukryć jedzenie! Ty tam lepiej nie chodź! Ha, ha, ha...”

W wielu mitach i religiach spotyka się groźbę kary boskiej oraz doktrynalne ostrzeżenia przed popełnianiem rozmaitych zabronionych czynów. Dlaczego? Dlatego, że memy związane z niebezpieczeństwem przyciągają uwagę! Kiedy tradycja ustna zaczęła się rozwijać, ludzki mózg już miał wbudowaną skłonność wyolbrzymiania zagrożenia i przypisywania mu znaczenia większego niż rzeczywiste.

Także w tym przypadku ewolucja memów rozpoczęła się z chwilą, w której ludzie zaczęli się informować o niebezpieczeństwie. Dzisiaj, mimo że wyeliminowaliśmy już z codziennego życia większość zagrożeń, nieustannie stykamy się z **memami zagrożenia**; im większego dotyczą niebezpieczeństwa, tym bardziej przykuwają uwagę. Zobacz, na czym koncentrują się ludzie i kto na tym korzysta, poczynając od producentów dreszczowców, a na firmach ubezpieczeniowych kończąc. Nikt nie chce oglądać „bezpiecznych” filmów. W trakcie szkolnego kursu na prawo jazdy wyświetlano nam różne

filmy dotyczące bezpieczeństwa na drodze; tylko jeden, zatytułowany *Mechaniczna śmierć*, odniósł sukces. W przeciwieństwie do nudnych filmów przedstawiających prawidłowe, bezpieczne prowadzenie samochodu, w tym pokazano parę krwawych scen z wypadków, jaskrawo ilustrujących, czym grozi niebezpieczna jazda. Była to tylko jedna z dwudziestu paru godzin kursu, jednak właśnie ta lekcja utkwiła mi w pamięci - chyba dlatego, że jedynie niebezpieczeństwo było w stanie odciągnąć moją uwagę od normalnych szkolnych priorytetów: lunchu i dziewczyn. Niebezpieczeństwo, jedzenie i seks...

EWOLUCJA STRACHU

Boimy się bardziej, niż to potrzebne, ponieważ bezpieczeństwo zawsze było pupilkim ewolucji. Dlaczego? To proste: nic tak nie sprzyja reprodukcji, jak bezpieczeństwo. Tylko przetrwanie bez szwanku umożliwia rozmnażanie się. Ewolucji genetycznej nie chodziło o poprawę naszego życia, ale o to, byśmy mieli więcej dzieci. Naturalną koleją rzeczy (**naturalną** w dosłownym znaczeniu, to jest na drodze doboru naturalnego) instynkt bezpiecznego przeżycia odgrywał coraz ważniejszą rolę w życiu ludzi i zwierząt. Tak jak pozostałe popędy, instynkt ten powiązany jest z jednym z uczuć - ze strachem.¹

Nasilenie strachu w dużym stopniu zależy od konkretnej sytuacji. Sam fakt, że spacer ciemną ulicą jednych napawa trwogą, a innych inspiruje - tak jak było to z Genem Kelly i jego *Deszczową piosenką* - pokazuje, że nie ma uniwersalnych lęków. Jeśli o mnie chodzi, kiedyś przerażało mnie każde publiczne wystąpienie; teraz przemawianie jest przyjemnością. Mogę zaświadczyć, że strachu można się pozbyć jeszcze w tym życiu.

Strach jest instynktową reakcją ludzi na rzeczywistość widzianą przez pryzmat memów. Instynkty pełnią w wyzwaniu strachu bierną rolę „sprzętu komputerowego”, uruchamianego przez memetyczne „oprogramowanie”, to znaczy przez wszystkie typy memów (strategie, kategorie i rozróżnienia) powstałe za sprawą życiowych doświadczeń, własnych przemyśleń, rzeczy zasłyszanych albo wyuczonych.

¹ Z bezpieczeństwem wiąże się jeszcze jeden instynkt, który można by nazwać **wstrętem**. Jest to kolejny przykład prowizorycznej natury ewolucji: nie wiadomo dlaczego w niektórych trudnych sytuacjach czujemy obrzydzenie, a w innych strach. Wydaje mi się, że wstręt jest reakcją starszą i mniej skomplikowaną od strachu; uzasadnia to fakt, że obrzydzenie budzą stare ewolucyjnie zagrożenia, takie jak widoczne przejawy choroby, toksyczne opary czy potencjalnie trujące substancje. Przyroda wykształciła wiele odrębnych instynktów związanych z bezpieczeństwem; można je stwierdzić już u organizmów jednokomórkowych, które na ogół unikają nieprzyjaznego środowiska, a szukają sprzyjających warunków.

Wrodzona umiejętność ochrony przed zagrożeniem jest wielkim osiągnięciem ewolucji genetycznej.

Zastanówmy się, jakie procesy genetyczne mogły ukształtować reakcję strachu. Wyobraźmy sobie dwa prehistoryczne zwierzęta, Ciapka i Włóczykija, które znalazły sposób informowania się o **zagrożeniu**. Dajmy na to, Ciapek zauważył, że w odległej jaskini czai się tygrys. Pędzi co sił w przeciwnym kierunku i zdyszany krzyczy do Włóczykija: „Uff, uważaj, bracie! Uff, niebezpieczeństwo, tam, w jaskini!” Włóczykij reaguje tak, jakby **sam widział** napastnika, i również rzuca się do ucieczki. Taka reakcja jest korzystnym przystosowaniem, zmniejszającym prawdopodobieństwo pożarcia Włóczykija. Sygnałem wywołującym reakcję mógłby być też sam widok uciekającego Ciapka.

Cała ta bieżączka jest jednak wyczerpująca; Ciapek szybko zmęczy się i zgłodnieje - będzie musiał poszukać czegoś do jedzenia. Ciapkowi z pewnością lepiej się wiodło niż jego przodkom, którzy nawet nie umieli dostrzec niebezpieczeństwa, ale jego reakcje nadal pozostawiały dużo do życzenia.

Naszemu Ciapkowi urodziła się gromadka dzieci, z których jedno reago wało trochę inaczej na zagrożenie. Ciapek Junior bacznie zwracał uwagę na każde niebezpieczeństwo, lecz nie uciekał, dopóki nie było potrzeby. Osiągał te same korzyści, co ojciec, ale nie tracił energii, co zmusza do regeneracji sił i naraża na dalsze niebezpieczeństwa. Z tego powodu geny starego Ciapka zostały z czasem zastąpione przez geny młodych Ciapków.

Lata mijały, ewolucja genów toczyła się dalej... Dzisiaj w wypadku zagrożenia doznajemy kilku odrębnych uczuć. Wzmoczona świadomość nieokreślonego niebezpieczeństwa nazywa się **lękiem**. Stary dobry **strach** pojawia się, kiedy instynkt sugeruje nam ucieczkę; jeśli natomiast pozostajemy i walczymy, odczuwamy **gniew**. Każda odmiana i mieszanka tych uczuć ma swoją nazwę: zdenerwowanie, obawa, podejrzliwość, roztrzęsienie i tak dalej. Sama obfitość terminów związanych z niebezpieczeństwem - których mamy tyle, ile Eskimosi na określenie śniegu - obrazowo dowodzi, że jest to kluczowe pojęcie naszego życia. A zresztą, czy trzeba kogoś o tym przekonywać?

DLACZEGO TO PRZESTAŁO DZIAŁAĆ?

Jak to się stało, że strach, będący doskonałą, złożoną reakcją adaptacyjną na zagrożenie, stał się powszechną bolączką współczesności? Dlaczego tak wielu ludzi musi się leczyć, szukać sensu egzystencji w poradnikach albo, co najsmutniejsze, żyć w rozpaczach? Dlaczego odruchy na niebezpieczeństwo, kiedyś tak bardzo przydatne, nagle obróciły się przeciwko nam i stały się główną przeszkodą dzielącą od samospełnienia?

To skomplikowane zagadnienie: strach jest równie potężnym motorem życia, jak seks. Obecne otoczenie tak bardzo różni się od środowiska, w którym przez tysiąclecia ewoluowały geny, że mechanizm niebezpieczeństwo-strach-gniew nie spełnia już swojej funkcji.

Lwy, tygrysy i niedźwiedzie nie odgrywają już w życiu człowieka pierwszoplanowej roli. Teraz liczą się takie instytucje kultury, jak praca, społeczeństwo i idee, ale boimy się porażki w każdej z tych dziedzin niczym dzikiego zwierzęcia, które może rozedrzeć nas na strzępy. Jeśli pragniemy czegoś więcej niż fizycznego przetrwania, nie powinniśmy kierować się odruchami i emocjami, w jakie wyposażyła nas ewolucja. Postmodernistyczne hasło „zaufaj swoim instynktom” wiedzie na manowce.

Chociaż wiadomo, że osiągnięcie sukcesu zależy od wytrwałego dążenia do celu na przekór porażkom, instynkty dotyczące kulturowych zagrożeń popychają nas w przeciwnym kierunku.

Można powiedzieć, że żyjemy w sztucznym, wymyślonym przez człowieka środowisku; nic dziwnego, że nasze czujniki strachu znikowały! Wyobraźmy sobie, że część mózgu odpowiedzialna za reakcję strachu jest urządzeniem takim jak te, za pomocą których kasjerki w supermarketach odczytują metki produktów. Kiedy skaner rozpozna obiekt, który powinien budzić lęk, piszczy i podaje cenę - ile strachu wymaga dana sytuacja. Przed milionami lat ten system działał sprawnie; każdy napotkany obiekt był zaopatrzone w metkę z kodem kreskowym. Niestety, sytuacje rozpoznawane bez trudu należą już do przeszłości. Dzisiaj usiłujemy „odczytać” prążkowane krawaty, abstrakcyjne dzieła sztuki i psychodeliczne efekty świetlne. Aż dziw, że tak dobrze nam się wiedzie!

Naprawdę żyjemy jednak w czasach niepewności i stresu. Każdy, kto miał kiedyś ochotę „uciec od tego”, tęsknił za miejscem, gdzie wszystko byłoby jasne i proste - tak jak w dawnych czasach, kiedy nasze zmysły pozwalały we wszystkim dobrze się orientować.

STRACH I WIĘZY KRWI

Nie tylko własne bezpieczeństwo nas interesuje. Ponieważ dzielimy część genów z bliskimi, uwagę skupiają na sobie również sytuacje, w których możemy tanim kosztem zrobić coś dla krewnych. Zjawisko to nazywa się **altruizmem**; co ciekawe, społeczeństwo równie chętnie popiera altruizm, jak gani folgowanie popędowi. Obydwie te skłonności powstały w procesie przetrwa-

nia najlepiej przystosowanych genów. Oto kilka związanych z altruizmem memów, drażniących czule punkty:

Pomaganie dzieciom. Kiedy zdołamy przetrwać i rozmnożyć się, najlepszą rzeczą, jaką możemy zrobić dla naszych genów, jest udzielenie pomocy w osiaganiu tego samego własnym dzieciom, a nawet cudzym, jeśli mają identyczne geny. Nauka nie zdołała jak dotąd wyjaśnić różnego typu zachowań człowieka wobec dzieci, od wspierania potomstwa innych ras do zabijania własnego. Są to krańcowe przykłady - potrzebę pomagania dzieciom ma większość ludzi.

Ciągnie swój do swego. Jeżeli ludzie o podobnych genach mieszkają razem i wspierają się nawzajem, nie tylko ułatwiają sobie przetrwanie, ale również chronią własną pulę genową przed genami intruzów.

No wreszcie jakieś sympatyczne memy! A więc nie jesteśmy tylko bandą pożałowania godnych zwyrodnialców... Za wcześniej jednak na radość - ewolucja, która kazała nam się bardziej troskać o losy genów niż ludzi, wytworzyła również inne, mniej przyjemne memy:

Rasizm. Trzymanie ze swoimi ma ciemną stronę: alienacja albo zwalczanie ludzi, których odrębność genetyczna nie budzi wątpliwości, również służy niezmienności puli genetycznej. Dzisiaj w Ameryce podobne podejście spotyka się z dość powszechną krytyką, jednak w czasach poprzedzających XX wiek takie zachowanie akceptowała większość kultur stykających się z innymi rasami.

Elitarność. Kiedy nadchodzą chude lata, grupy ludzi przekonanych o swojej wyższości i czynnie domagających się szczególnych względów, uprawnień albo dochodów, mają większą od innych szansę przeżycia i rozpowszechnienia swoich genów.

Memy pomagania dzieciom, trzymania ze swoimi, rasizmu i elitarności trącają nasze czułe struny. Obok *kryzysu i zagrożenia* oraz innych memów związanych ze strachem, są to ulubione obiekty ataku wirusów umysłu, wykorzystujących skupianie się na niebezpieczeństwie do przełamania linii obrony. To zagrożenie nie musi być rzeczywiste - wystarczy, byśmy byli przekonani o jego realności.

Jeśli chcemy dać sobie radę we współczesnym świecie, nie powinniśmy zwracać większej uwagi na to, co przekazują nam zmysły, lecz kierować się ideami, zwyczajami i przekonaniami, których źródłem jest umysł. Niemniej strach jest instynktem, który trudno opanować; dlatego właśnie memy wyzwalające lęk zawsze skutecznie przyciągają naszą uwagę. Poniżej przedstawiam kilka odmian memów, które wykorzystują naszą wrażliwość na niebezpieczeństwo.

Dzieci w niebezpieczeństwie!

Uratuj je, dopóki nie jest za późno...

Dzieciom całego świata grozi niebezpieczeństwo! Nieznajomość zasad memetyki naraża je na infekcję **wirusami umysłu**, które **zatrują im życie**.

Jak możesz pomóc? Naucz ich podstaw memetyki! Masz mało czasu - musisz **natychmiast** przystąpić do działania. Nie oczekuj, że Twoje dzieci albo dzieci znajomych czy krewnych otrzymają pomoc od kogoś innego; pokaż im, że mogą liczyć właśnie na Ciebie. Odmień życie swoich dzieci i całego ich pokolenia. Zainwestuj w ich przyszłość już teraz. Ofiaruj im dzisiaj egzemplarz *Wirusa umysłu*.

Kiedy twórcy reklam przyklejają jakiemś zjawisku kulturowemu etykietkę „zagrożenia”, osiągają przynajmniej to, że ludzie zwracają uwagę na reklamę. Budzące lęk memy często wchodzą w skład wirusów umysłu.

PSYCHOLOGIA HAZARDU

Kiedy zacząłem się interesować funkcjonowaniem umysłu, zafascynowała mnie psychologia hazardu. Dlaczego ludzie grają *va banque*, wiedząc, że właściwie nie mają szans? Czemu sądzą, że omyłki innych graczy zwiększają ich własne szanse na sukces?

Wszystko stanie się jasne, jeśli zrozumiemy, że przeczucia graczy wywodzą się z czasów prehistorycznych. Kierowanie się intuicją w dziedzinie, gdzie reguła gry polega na wykorzystywaniu naiwnych, nie jest dobrą strategią. Oto niektóre z fałszywych instynktów:

Przecenianie szans. W dawnych czasach opłacało się zajmować czymś, co może przynieść duży zysk tanim kosztem - na przykład szukaniem jedzenia - nawet jeśli gratka trafiała się rzadko. W loteriach czy grach hazardowych główne nagrody są olbrzymie, lecz szansę ich zdobycia prawie żadne. Mimo to ludzie grają, ponieważ ryzyko jest małe, a potencjalny zysk duży.

Tanie zabezpieczenie. Memem kuszącym zdobyciem dużych zysków małym kosztem jest też „tanie zabezpieczenie”. Bez specjalnego trudu można zmniejszyć ryzyko, maskując np. wejście do jaskini przed snem. Kiedy

grywałem w *blackjacka*², słyszałem, że dobrze jest „wykupić ubezpieczenie” - postawić pewną sumę zabezpieczającą przed przegraną w momencie, gdy rozdający również ma oczko. Po przeanalizowaniu szans przekonujemy się, że wykupienie ubezpieczenia jest złym posunięciem, niezależnie od tego, czy partner ma oczko czy nie. Mimo to intuicja podpowiada nam, żeby się **tanio zabezpieczyć**.

Korzystanie ze szczęśliwej passy. Wbrew sloganom reklamowym niektórych funduszy inwestycyjnych, dotychczasowe osiągnięcia pozwalają dobrze ocenić przyszłe wyniki. Jeśli zwierzyzna pojawiała się u wodopaju każdego ranka w ciągu minionych siedmiu dni, są duże szanse, że pojawi się znowu. Niestety, w większości gier losowych kolejne rozgrywki są zdarzeniami zupełnie niezależnymi. Chociaż dobra passa to tylko zbieg okoliczności, ludzie grają tak, jak gdyby miała jakieś znaczenie.

Obstawianie na przekór złej passie. Niektórzy ludzie rozwinęli w sobie instynkt płynięcia pod prąd, postępowania wbrew utartym opiniom. To nie tylko wspaniały przykład różnorodności rodzaju ludzkiego, ale także dobra strategia znajdowania pożywienia i partnerów, pozwalająca zdobyć przewagę nad konkurencją. Jednakże w grach opartych na przypadku ta metoda postępowania przynosi równie kiepskie rezultaty, co płynięcie z prądem albo korzystanie z dobrej passy.

Oszczędzaj, kiedy Ci się źle wiedzie, postaw się, kiedy wygrywasz. Instynkt przetrwania podpowiada, byśmy zachowywali na później skąpe zasoby, a popuszczali pasa, gdy mamy wszystkiego pod dostatkiem. Tak się jednak składa, że ta strategia jest zaprzeczeniem optymalnego gospodarowania finansami. Symulacje komputerowe dowodzą, że najdłużej można ustrzec się przed porażką, stawiając dużo, jeśli jest się pod kreską, a mało - kiedy się wygrywa.

Gra na wycucie. Przypadkowe zastosowanie nowej strategii albo twórczego podejścia do problemu bywa korzystne dla przetrwania. W grach hazardowych natomiast taka metoda postępowania przeważnie przynosi opłakane skutki. Dotyczy to zwłaszcza gry w *blackjacka*, w której istnieje tylko jeden sposób optymalnego rozegrania kart. Kasyna zarabiają miliony na „przecuciach” graczy, którzy nie przestrzegają tej cokolwiek nudnej strategii.

Fakt, że nietrafne przecucia prowadzą do przegranej, nie jest najważniejszy. Istotne jest, że to nasze instynkty są **przyczyną istnienia** gier hazardowych. Najwięcej pieniędzy przynosiły kasynom zawsze te gry, które

² Odmiana gry w oczko (przyp.tłum.)

najbardziej ogłupiają uczestników. Rozpowszechniały się one coraz bardziej, wypierając inne, nie przynoszące tak wielkich zysków.

Memy wykorzystujące te tendencje przeniosły się również w inne obszary kultury. Uświadomienie sobie tego pomoże Ci nie tylko być stosunkowo dobrym graczem, ale także ulepszyć wiele dziedzin życia.

Teoretyczna wartość wygranej dla stawki 10 \$, przy założeniu, że grający ma oczko.

Wysokość zakładu	Wysokość wygranej, jeśli partner ma oczko	Wysokość wygranej, jeśli partner nie ma oczka	Prawdopodobieństwo, że partner ma oczko	Prawdopodobieństwo, że partner nie ma oczka	Teoretyczna łączna wysokość wygranej
10\$ + 5\$ na zabezpieczenie	20\$	20\$	$15/49=0,31$	$34/49=0,69$	20,00 \$
10\$ bez zabezpieczenia	10\$	25\$	$15/49=0,31$	$34/49=0,69$	20,41 \$

Zabezpieczanie się w grze w blackjacka/est złym posunięciem, chyba że liczy się karty albo istnieje pewność, że w zakrytych kartach znajduje się bardzo dużo dziesiątek. Mimo to wielu ludzi i tak daje się zwieść memowi „taniego zabezpieczenia”.

LEGENDY ULICY

Jeśli się zastanowić, co sprawia, że pewne mity, przysłowia, legendy i inne elementy ustnej tradycji są przekazywane z pokolenia na pokolenie, nasuwa się odpowiedź, że najwidoczniej są prawdziwe albo użyteczne, a może stanowią wyraz mądrości ludowej. Ponieważ jesteśmy ekspertami od memów, wiemy, że przetrwać mogą tylko historie, mity i zbiorowe mądrości, wyposażone w dobre memy.

Rzućmy okiem na kilka współczesnych legend ulicy, które nie giną, choćby nie wiadomo jak często podważano ich wiarygodność. Skąd się bierze ta niezniszczalność? Po prostu nieciekawe historie, z których wynika, że „właściwie to nic ciekawego ani groźnego się nie dzieje”, nie mogą dorównać budzącym zgrozę, pełnym pikantnych memów legendom ulicy! Pora na kilka moich ulubionych historyjek; w nawiasach podaję, które z czułych punktów są drażnione:

Pewien chłopiec choruje na białaczkę [*kryzys*]. Przed śmiercią chce sprawdzić, czy uda mu się dostać do Księgi Rekordów Guinnessa [*przesłanie*] dzięki otrzymaniu rekordowej liczby pocztówek z życzeniami [*wyróżnianie się*]. Można mu pomóc [*pomaganie dzieciom*], przesyłając pocztówkę [*duży zysk małym kosztem*].

Pewna para spiera się, czy warto kupić na wyprzedaży zniszczone krzesło za pięć dolarów [*okazja*]. Decydują się na kupno. Kiedy przynoszą krzesło do domu, ich pies zaczyna obwąchiwać i drapać poduszkę krzesła [*niebezpieczeństwo*]. Zaglądają pod oderwany skrawek materiału i znajdują papierową torbę zawierającą 38 000 dolarów w studolarowych banknotach [*duży zysk tanim kosztem*].

Od wielu lat Procter & Gamble, potentat na rynku środków czystości, otrzymuje listy od osób, które słyszały, że znak firmy przedstawiający człowieka na księżycu jest w istocie symbolem satanistycznym [*niebezpieczeństwo*]; ludzie ci nalegają, by firma zmieniła swój znak w imię Boga [*przesłanie*].

Pewien człowiek w ulubionej przez Ciebie sieci barów szybkiej obsługi [*swojskość*] jadł Twój przysmak [*jedzenie*], w którym znalazł coś, czego nie cierpisz [*niebezpieczeństwo*]. Wytoczył restauracji proces i wygrał dwa miliony dolarów [*duży zysk małym kosztem*].

PRZESĄDY

Jesteś przesądny? Nawet jeśli nie, z pewnością znasz więcej rzeczy przynoszących szczęście albo pecha niż imion królów Polski. Jeśli założymy na razie, że zabobony nie mają rzeczywistego uzasadnienia (odpułkaj w niemalowane drewno), dlaczego wszyscy znamy tyle przesądów?

Wskazówka: ma to coś wspólnego ze strachem i memami.

Podstawą większości przesądów jest mem *taniego zabezpieczenia*. Unikanie czarnych kotów, pozostawanie w domu w piątki trzynastego albo rzucanie szczypty soli przez lewe (wyłącznie lewe) ramię nie kosztuje wiele, a potencjalnie chroni przed złym obrotem rzeczy.

Niektóre przesady obejmują również inne memy, na przykład *korzystanie z dobrej passy*. Gracze w kości chcą, żeby rzucała za nich ciągle ta sama osoba, dopóki trwa jej szczęśliwa passa - przy każdym dobrym rzucie podniecenie graczy rośnie. Lekkoatleci często nie zmieniają bielizny, kiedy dobrze im

idzie. Baseballista Wadę Boggs przed każdym meczem je kurze mięso; kiedyś odstąpił od tego zwyczaju i trzy razy nie trafił w piłkę oraz popełnił trzy błędy na trzeciej bazie. Czy można się dziwić jego postępowaniu?

Mój przyjaciel Greg Kusnick - pamiętasz go z rozmowy w kafejce Microsoftu, podczas której po raz pierwszy usłyszałem o memach - codziennie rano po wstaniu z łóżka wyjmuję ze skrzynki pocztowej gazetę i wracając przeglądam nagłówki. Rzuci okiem na tytuły, nic więcej. Kiedy zdarzyło mu się postąpić inaczej, zmarł papież. Wydarzyło to się, rzecz jasna, na wiele godzin przed chwilą, kiedy Kusnick zachował się wbrew przyzwyczajeniom, trudno jednak racjonalnie sprzeciwić się przesądom! Sam Kusnick wspomina to następująco: „Nie mogłem się uwolnić od upiornej myśli, że to wszystko moja wina. Zaniedbałem swoją powinność... wystarczyła chwila, a papież już nie żył.”

Czy to źle być przesadnym? Tylko w tym sensie, że kiedy tak bardzo koncentrujesz się na rzucaniu soli i czarnych kotach, może Ci umknąć coś istotniejszego, a także, gdy uważasz, że nie wiecie Ci się, bo w zeszłym roku rozbiłeś lustro. Jeśli tak sądzisz, nie zastanowisz się nad prawdziwymi przyczynami, którym mógłbyś zaradzić. Być może zawinił nieświeży oddech...

Jak rodzą się przesady? W najrozmaitszy sposób. Ludzie powiedzą coś dla żartu, ktoś dostrzeże pozorną prawidłowość w przypadkowych zdarzeniach - początki zabobonów nie są tak ważne, jak drogi ich utrwalenia się.

Przesady przyjmują się, ponieważ zawierają element **taniego zabezpieczenia**, dzięki któremu łatwo drażnią któryś z czułych punktów.

Przesady przyciągają uwagę. Ponieważ wietrzenie niebezpieczeństwa jest naszym ulubionym zajęciem, przesady szerzą się bez ograniczeń: stają się wirusami umysłu, które odwracają naszą uwagę, wpływają na zachowanie i programują nas, byśmy szerzyli je dalej.

Zetknąłem się niedawno ze zjawiskiem, które można by uznać za początki nowego przesądu. Kiedy jeździłem po kraju promując swoją pierwszą książkę *Getting Past OK*, w trzech różnych miastach słyszałem o nowym rytuale inicjacyjnym młodzieżowych gangów. Miało to wyglądać mniej więcej tak: grupa młodych ludzi wyjeżdża wieczorem na miasto samochodem z wyłączonymi światłami. Kiedy natkną się na Samarytanina, który w dobrej wierze zamruga do nich światłami, ścigają go i zabijają.

Niebezpieczeństwo! Kryzys! No i oczywiście, tanie zabezpieczenie: wystarczy po prostu nie mrugać światłami, a nic się nie stanie. Najprawdopodobniej cała historia została wyszana z palca; wygląda na to, że informację

ktoś celowo rozesłał faksem do wielu stacji radiowych i telewizyjnych. Ma jednak wszystko, czego jej trzeba, by stać się kolejną legendą ulicy albo przesądem. Nie zdziwiłbym się, gdyby za pięćdziesiąt lat ludzie unikali mrugania światłami, tak jak teraz starają się nie nastąpić na brzeg płyty chodnikowej, chociaż nie mają pojęcia, skąd wziął się ten przesąd.

W dawnych czasach genetyczna skłonność do informowania się o zagrożeniu dobrze nam służyła. Uformowany mechanizm ostrzegania przed niebezpieczeństwem pozwolił przesądom wdrzeć się do umysłów i żywić się ich cennymi zasobami.

Traktowanie strachu i towarzyszących mu memów z takim namaszczeniem jest groźne ze względu na możliwość podjęcia pod ich wpływem niewłaściwej decyzji. Odruchowo wyolbrzymiając nasze lęki, tracimy często nadarzające się w życiu okazje.

PRZEZWYCIĘŻYĆ STRACH

Skłonność do przesadnej reakcji na „niebezpieczeństwa” kulturowe uwiadacznia się nie tylko w przesądach. Boimy się dezaprobaty, odrzucenia, niepowodzenia i tak dalej. Wszystko to sprowadza się do faktu, że kalibracja mechanizmów wyzwalających strach nie zmieniła się od czasów, kiedy za każdym kamieniem kryło się realne niebezpieczeństwo.

Czasy, w których było się czego bać, dawno minęły.

Jeśli chcesz przezwyciężyć strach, powinieneś wyrobić w sobie nawyk, żeby z chwilą, w której uświadomisz sobie, że się boisz, nie reagować instynktownie, ale myśleć. Ja wtedy myślę mniej więcej tak:

Boję się. Czy istnieje jakieś konkretne, fizyczne zagrożenie? Nie. W takim razie, ponieważ wiem, że pod wpływem strachu podejmuję najczęściej błędne decyzje, odłożę go na bok i zastanowię się, do czego właściwie zmierzam w tej sytuacji. Zamiast działać nieświadomie, pod wpływem instynktownej chęci ucieczki, dokonam wyboru świadomie, kierując się tym, co dla mnie najlepsze.

Wydaje Ci się to dziwne i sztuczne? To właśnie dzięki logicznemu myśleniu przezwyciężyłem tremę i stałem się mówcą. Po pewnym czasie tak mi to weszło w krew, że nie musiałem używać w myślach konkretnych słów; stworzyłem najwidoczniej nowy, nieświadomy wzorec myślowy - mem-strategię

- który wypierał archaiczne knowania mojego DNA. Logika to potęga. Na warsztatach usposabiających do osiągania powodzenia rzadko uczy się tej nieatrakcyjnej prawdy, że klarowne, logiczne myślenie i wytrwałość w realizacji planów to niezawodne narzędzia sukcesu.

Ewolucja genetyczna sprawiła, że jesteśmy **skłonni** zwracać uwagę na pewne memy. Zauważ, że powiedziałem „skłonni”, a nie „zmuszeni”. Możemy świadomie unieważnić genetyczny program, a nawet po pewnym czasie stworzyć własny, dzięki któremu będziemy nieświadomie koncentrować się na innych sprawach - jeżeli okażą się istotne.

Byłoby świetnie, gdyby na tym kończył się wpływ genów, które odziedziczyliśmy po zwierzęcych przodkach. Mógłbyś iść przez życie, śmiejąc się z genów usiłujących odwrócić Twoją uwagę. Wiedziałbyś, że chociaż geny wykorzystują Twoją świadomość, przynajmniej dorzucasz swoją cegiełkę do ewolucji - zakładając oczywiście, że obchodzi Cię coś jeszcze poza przetrwaniem. Jeżeli po prostu chcesz przeżyć, jesteś na dobrej drodze: będziesz żył, dopóki nie umrzesz. Możesz śmiało zaniechać dalszej lektury; tak czy owak, naturalna selekcja zrobi, jak zechce: wybierze Twoje geny albo nie. Jeśli chcesz poświęcić się służbie własnym genom, dam Ci wskazówkę: zadowolisz je, mając tyle dzieci, ile się da.

Życie jednak się na tym nie kończy. Pamiętaj, że istnieją wirusy umysłu, z którymi musimy dać sobie radę. Teraz, kiedy wiesz już, które czułe punkty bywają drażnione przez memy, zobacz, jak przyswajamy sobie obce programy.

Jak przyswajamy obce programy

Zdumiewa mnie to, co ze mną robisz.

Cole Porter

Jest to właśnie ten rozdział, którego nie mogłeś się doczekać. To tu opisuję, jak manipulować ludźmi: jak wykorzystując memy i czułe punkty narzucić im swoją wolę - ha, ha, ha...

Wiesz już, czym jest mem - myślą, przekonaniem albo nastawieniem, szerzącym się od jednego umysłu do drugiego. Wiesz, że my, ludzie, pośredniczymy w ewolucji memów. Pojmujesz istotę działania ewolucji: dobór naturalny, przetrwanie najlepiej przystosowanych. Rozumiesz, w jaki sposób ewolucja wykształciła **czułe punkty** - skłonności do zwracania szczególnej uwagi na określone sprawy, zwłaszcza niebezpieczeństwo, pożywienie i seks - które pomogły nam w zamierzonych czasach przetrwać i rozmnożyć się.

Teraz pora na nieprzyjemne, budzące lęk wieści:

Memy przedostają się do umysłów bez niczyjej zgody. Wchodzą w skład oprogramowania umysłu i wywierają wpływ na życie swojego gospodarza, który często nie zdaje sobie z tego sprawy.

W tym rozdziale pokażę, w jaki sposób nasze zachowanie programowane jest przez nowe memy i omówię wstępnie sposoby zapobiegania przyswajaniu niechcianych programów.

INFEKCJA

Do zakażenia nowym memem dochodzi dzięki jednemu z trzech sposobów. Przedstawię kolejno wszystkie trzy drogi infekcji, a potem omówię każdą szczegółowo.

Po pierwsze, zarażamy się wskutek **oswajania** albo powtarzania. Kiedy coś wystarczająco często objija nam się o uszy, staje się częścią naszego programu. Dobrze o tym wiedzą sprzedawcy i autorzy reklam. W każdej porządnej książce o sztuce sprzedawania mówi się, że klient nie dokona zakupu, dopóki nie poprosi się go o to od pięciu do siedmiu razy: tylu powtórzeń trzeba, żeby mem *kup mnie* zagościł w umyśle.

Drugie wrota infekcji stanowi mechanizm zwany **dysonansem poznawczym**. Kiedy coś się nie zgadza, umysł usiłuje znaleźć ukryty sens. Wyobraź sobie na przykład, że Twój przyjaciel jest dziś zły na Ciebie, nie wiesz jednak, dlaczego. W Twoim umyśle kłóćą się dwa memy: *przyjaciel* oraz *zły na mnie*. Rozwiązujesz ten konflikt albo dysonans, tworząc nowe memy, przebudowując swoje memetyczne oprogramowanie tak, by sprawy znowu nabrały sensu. Możesz pomyśleć: „No tak, Bili złości się, bo trzeci raz zafundował mi obiad”. Czy masz rację, czy nie, stworzyłeś nowy mem dotyczący Billa i obiadów, który wpłynie na Twoje przyszłe zachowanie.

Słyszałem, że geniusze dochodzą do najbliższych spostrzeżeń za pomocą narzuconego sobie dysonansu poznawczego. Nietrudno zauważyć, że ta metoda programowania jest szczególnie skuteczna w przypadku ludzi inteligentnych, którzy sądzą, że nowy mem jest ich oryginalnym wytworem.

Trzecią drogą wnikania memów do umysłu jest wykorzystująca czułe punkty **metoda konia trojańskiego**. Jak już wiesz, z natury koncentrujemy się bardziej na sprawach takich, jak ostrzeżenia przed groźącym niebezpieczeństwem, płaczące dzieci albo atrakcyjne seksualnie osoby. Jesteśmy łatwym celem grup memów, z których jeden drażni czułe punkty, a cała reszta korzysta z okazji i przekrada się do umysłu.

Poddanie się programującym memom to wprawdzie nie to samo, co złapanie gotowego, przystosowanego do swojej roli wirusa umysłu, jednak wyżej wymienionymi metodami posługuje się na wstępnym etapie drogi również i on. Pod koniec tego rozdziału podsumuję te metody oraz przedstawię składniki wirusów umysłu.

OSWAJANIE

Memy, które nie dość skutecznie drażnią czułe punkty, również znajdują sobie drogę do umysłów. Najprostszym sposobem jest **oswajanie**, czyli tworzenie oprogramowania dzięki powtarzaniu. Jeśli np. chcesz się nauczyć francuskiego, słuchasz słów wypowiedzianych w tym języku. Z początku brzmi to, jakby ktoś chrząkał i jęczał, jednak po wielu powtórzeniach zaszczepione memy-kategorie zaczynają się przyjmować. Wkrótce

rozpoznajesz już francuskie słowa i zdania tam, gdzie kiedyś słyszałeś tylko bełkot.

Czy pamiętasz, jak uczyłeś się w szkole czytać i pisać albo próbowałeś zapamiętać tabliczkę mnożenia? Ja mam dwa wspomnienia z pierwszej klasy. Najpierw nuda: powtarzaliśmy w kółko podobne zadania arytmetyczne; potem udręka: słuchaliśmy wciąż tej samej czytanki. Choć osvajanie powtarzaniem może być nudne lub dręczące, najważniejsze, że jest skuteczne.

W szkole podstawowej oswajano nas nie tylko z czytaniem, pisanem i arytmetyką. Każdego dnia składaliśmy hołd sztandarowi Stanów Zjednoczonych. Powtarzanie... Oswajanie... Dzisiaj wszyscy rodowici Amerykanie są pewni jednego: Stany Zjednoczone to niepodzielny naród, kraj wolności i sprawiedliwości. Zgadza się?

Patriotyzm nie zrodził się spontanicznie - zostaliśmy nim zaprogramowani! Nie przedstawiono nam żadnych logicznych argumentów; po prostu powtarzaliśmy i słyszeliśmy te rzeczy tak często, aż w końcu stały się naszymi przekonaniem, wartościami, memami. Więźniowie odsiadujący długie wyroki z czasem „resocjalizują się”: tak są oswojeni z kulturą więzienną, że nie chcą żyć na wolności. Kiedy zostają zwolnieni, robią wszystko, żeby wrócić do celi. Nie łudźmy się, że długie osvajanie się ze złą pracą albo nieudanym małżeństwem nie przynosi podobnych skutków.

Tą samą drogą wpaja się dzieciom przekonania religijne. Niezależnie od wyznania przechodzą one ewolucję od braku przekonania do wiary. Tak długo opowiada im się o nadnaturalnej istocie Boga, Jezusa czy Davida Koresha, aż boskość staje się rzeczywistością, a memy zostają przyjęte.

Jeśli wystarczająco długo zapoznajemy się z religijnym widzeniem rzeczywistości, zaczynamy dostrzegać palec Boży w chaotycznych ścieżkach życia. Przypadki stają się cudami, ból przeznaczeniem, a ludzka natura grzechem. Oswajamy się z religijnymi memami bez względu na to, czy przedstawia się je jako prawdę, czy tylko alegoryczne mity.

Oswajamy się ze zjawiskami, które często się powtarzają. W umysłach osiedlają się nowe memy-kategorie, które zmieniają punkt widzenia oraz karmią samourwalającymi się informacjami zwrotnymi.

W psychologii termin osvajanie - albo **warunkowanie** - odnosi się do zaszczepiania mernów-skojarzeń. Pies Pawłowa został uwarunkowany, by kochać dźwięk dzwonka z pokarmem. Coca-Cola płaci miliony dolarów za to, żebyś mógł zobaczyć, jak świetnie się bawią młodzi ludzie w strojach kąpielowych, pijąc produkowane przez firmę napoje; tym sposobem firma

usiłuje Cię uwarunkować, żebyś kojarzył jej produkty z dobrym samopoczuciem. Jeśli będziesz często oglądał tę reklamę, w twoim umyśle powstanie odpowiedni mem-skojarzenie; kiedy przystaniesz w sklepie przy półkach z napojami, poczujesz ochotę na Coca-Colę. Chociaż tę irracjonalną potrzebę można świadomie stłumić albo inne memy mogą okazać się silniejsze, w firmie wiedzą, że sama chęć na Colę warta jest wydanych pieniędzy¹.

Istnieje również określenie wykorzystywania powtórzeń w tworzeniu memów-strategii: **warunkowanie sprawcze**. Osoba oglądająca reklamy czy słuchająca dzwonka jest bierna: nie działa, nie wykorzystuje żadnej strategii. Z warunkowaniem sprawczym mamy do czynienia wtedy, gdy zachowujemy się w jakiś sposób, a następnie to zachowanie zostaje nagrodzone. Otrzymana rekompensata tworzy lub wzmacnia memy-strategie.

Klasycznym przykładem warunkowania sprawczego jest trening szczura w labiryncie. Początkowo szczur biega bez celu, w pewnej chwili odkrywa w jakimś kącie kawałek sera - nagrodę. Szybko uczy się biec do sera najkrótszą drogą.

Warunkowaniem sprawczym posługujemy się na co dzień wobec dzieci: oceniamy ich postępy w nauce, chwalimy za postępowanie zgodne z naszymi oczekiwaniami. Ponawiając nagrody narzucamy dzieciom określone zachowania. Tym samym dzieci przejmują memy-strategie, które ułatwią im dążenie do szczęścia w dorosłym życiu - oczywiście, jeśli okażemy się dobrymi wychowawcami i nauczycielami.

Warunkowanie sprawcze można wykorzystać do wielu innych celów poza nauką szczęśliwego życia. Każda powtarzająca się sytuacja, w której można dostać nagrodę za określone zachowanie, jest warunkowaniem.

Jeżeli tkwisz w układach, w których jesteś nagradzany za określone zachowania, zastanów się, jakie memy są Ci w ten sposób wpajane. Czy służą Twoim życiowym celom?

DYSONANS POZNAWCZY

Kolejną techniką programowania jest kumulowanie i uwalnianie psychicznej presji, czyli **dysonans poznawczy**. Dlaczego sprzedawcy wciąż stosują taktykę nacisku, mimo że większość klientów jej nie znosi? Odpowiedź na to pytanie, podobnie jak na wszystkie memetyczne „dlaczego”, brzmi: dlatego, że memy odpowiedzialne za takie podejście sprzedawców dobrze się sze-

¹ A przynajmniej tak się im wydaje. Mogą zostać oszukani przez własny memetyczny program. Więcej na ten temat w rozdziale dziewiątym.

rzą. Sprzedawcy zarażają się memami *nacisku na klienta* i działają zgodnie z nimi, bez względu na to, czy jest to rzeczywiście najefektywniejszy ze środków, jakimi dysponują. Oczywiście taktyka ta przynosi efekt, zastosowana wobec niektórych osób w niektórych sytuacjach.

Skuteczność taktyki dużego nacisku polega na wprawianiu klienta w zakłopotanie, czyli tworzeniu dysonansu poznawczego. Klient wchodzi w tę sytuację wyposażony w memy-strategie sprzeciwiające się dokonaniu zakupu, na przykład *nie kupuj kota w worku* albo *rozejrzyj się, zanim się na coś zdecydujesz*. Tymczasem sprzedawca programuje klienta memami zachęcającymi do natychmiastowego dokonania transakcji, na przykład; *ę7i nie kupię od razu, stracę okazję* czy po prostu *jeśli coś kupię, sprzedawca mnie polubi*.

Sytuacja, w której obce memy pozostają w sprzeczności ze starymi, rodzi napięcie psychiczne. Umysł próbuje rozwiązać powstały konflikt, tworząc nowe memy.

Napięcie zrodzone przez dysonans poznawczy można rozładować dwoma sposobami: kupić albo wyjść. Jeśli wychodzisz, to prawdopodobnie dlatego, że stworzyłeś nowy mem typu *nic mnie to nie obchodzi*. Są jednak ludzie, którzy kupują; w ich umysłach powstają inne memy, na przykład *to mi się naprawdę przyda*. Kiedy stworzysz ten mem, już go się nie pozbędziesz, a sprytny sprzedawca utwierdzi Cię w przekonaniu, mówiąc, że podjąłeś słuszną decyzję, albo dzwoniąc za parę dni z gratulacjami.

Za pomocą dysonansu poznawczego władza może nakłonić społeczeństwo do stworzenia memów posłuszeństwa i lojalności. Otrzęsiny, gonienie kotów (w wojsku) oraz różne formy duchowej czy religijnej indoktrynacji wystawiają ludzi na ciężką próbę, w której zmniejszenie nacisku uzależnia się od przedstawienia dowodów lojalności. W ten sposób rodzi się mem-skojarzenie łączący demonstrację lojalności z miłym uczuciem, jakie wywołuje uwolnienie od presji.

Dysonans poznawczy doprowadza ludzi do przekonania, że otrzymali coś cennego, zasługującego na lojalność, gdy w istocie oprawcy po prostu przestali się nad nimi znęcać.

Tę samą metody używano wobec jeńców wojennych, żeby wpoić im lojalność i posłuszeństwo wobec zwycięzców.

Badania nad warunkowaniem sprawczym przyniosły ciekawe rezultaty. Otóż metoda ta działa lepiej - tworzy silniejsze memy - jeśli nagrody dostaje się tylko od czasu do czasu. Ta sporadyczność dodaje do warunkowania

sprawczego element dysonansu poznawczego. Tak więc, jeśli naprawdę chcemy manipulować ludźmi i na dobre wpoić im pewne meray, powinniśmy wstrzymać się z nagradzaniem, nawet jeśli zachowują się bez zarzutu.

Implikacje wspomnianych badań są nader interesujące. Ludzie często wspominają, że najczęściej wpłynęli na ich wykształcenie najsurowsi nauczyciele - ci, którzy rzadko stawiali dobre stopnie. Sporadyczne nagradzanie bardziej wzmacnia mem *ucz się pilnie* niż szafowanie piątkami, ponieważ wzmacnia dysonans poznawczy ucznia. W telewizji często widuje się ludzi, którzy trwają w zawartych związkach, chociaż twierdzą, że na co dzień współżycie z partnerem źle się układa. Kto wie, czy taki beznadziejny związek, dzięki przyzwyczajeniu i sporadycznym nagrodom, nie sprzyja bardziej wzmocnieniu memu *zostanemy razem*, niż taki, w którym na ogół dobrze idzie.

KONIE TROJAŃSKIE

Programowanie metodą **konia trojańskiego** polega na zwróceniu czyjejs uwagi na jeden mem, a następnie przemyśleniu wraz z nim całej grupy innych memów. Jeśli jesteś osobą inteligentną i wykształconą, pomyślisz sobie może: „Nie jestem tak łatwowierny, żeby dać się podejść!”. Powiedz to Trojanom.

Istnieje wiele mechanizmów łączenia memów w grupy. Może to wyglądać tak: koń trojański drażni czuły punkt, odwraca uwagę, a wtedy inne informacje korzystają z okazji i przekradają się do Twojego umysłu. Typowym przykładem działania konia trojańskiego jest handlowy truizm „seks jest dźwignią reklamy (a reklama dźwignią handlu)”. Skąd wzięło się to powiedzenie? Po prostu seks w reklamie drażni czułe punkty człowieka, odciąga jego uwagę - jest koniem trojańskim, ukrywającym inne, połączone z nim memy. Oczywiście inne memy, takie jak *niebezpieczeństwo, jedzenie, krzyś, pomaganie dzieciom*, również są dobrą dźwignią, jednak nie tak skuteczną, jak seks. Więcej na ten temat w rozdziale dziewiątym.

Konie trojańskie mogą również wykorzystać mem-strategię, który w danej chwili programuje przekonania albo sposób uczenia się. Na przykład osoby posługujące się memem-strategią: *ę7i komuś ufam, wierzę w jego słowa* mogą zostać łatwo zaprogramowane memami ludzi, którym ufają. Ludzi stosujących mem-strategię *wierzę w to, co zgadza się z moją wiedzą, a wszystko inne odrzucam* można bez trudu zaprogramować przy użyciu memów, które **pozornie** pasują do ich światopoglądu. Jeśli Twój program każe *wierzyć temu, co mówi X, ponieważ przez Iksa przemawia Bóg*, gdzie X może oznaczać osobę, książkę czy nawet czynność taką jak medytacja, bez trudu przyswoisz sobie każdy mem, który pochodzi od Iksa.

Najprostszą metoda grupowania memów, często stosowaną przez polityków i adwokatów, jest wypowiedanie jednego memu zaraz po drugim, od najbardziej do najmniej przekonujących. Wiarygodność początkowych stwierdzeń najwyraźniej udziela się tym późniejszym, bezzasadnym. Oto przykład:

Wszyscy pragniemy wolności!

Wszyscy chcemy, żeby demokracja była demokracją!

Wszyscy chcemy, aby każdy Amerykanin mógł wybrać amerykański styl życia!

I wszyscy pragniemy państwowej służby zdrowia, która to umożliwi.

Trudno racjonalnie wyjaśnić, co sterowana centralnie służba zdrowia miałaby mieć wspólnego z wolnością, demokracją i amerykańskim stylem życia; mimo to wydaje się, że takie właśnie uszeregowanie zdań sprzyja przełamaniu naturalnego sceptycyzmu słuchaczy.

Metoda konia trojańskiego umożliwia przyswojenie memów, mogących wzbudzić wątpliwości: wjeżdżają one do umysłu na końcu grupy prowadzonej przez memy, które akceptujesz.

Grupowanie zdań jest jedną z odmian techniki **programowania neurolingwistycznego (NLP)**, zwanej **osadzaniem** (*embedding*), a polegającej na odpowiednim dawkowaniu memów, co powoduje ich większą przyswajalność.

Pokrewną metodą stosowaną w NLP jest **kotwiczenie** (*anchoring*), czyli łączenie obrazów, dźwięków albo uczuć z nie związanymi z nimi ideami. Na przykład jeśli polityk przykładą rękę do piersi, kiedy mówi o świetlanej przyszłości, a wytyka palcem oponenta, przedstawiając ponurą wizję rzeczywistości, wiąże pozytywne uczucia ze sobą, a negatywne zaś - z osobą przeciwnika. Jeśli ciągle łączy się pewne gesty z dobrymi czy złymi uczuciami, w umyśle obserwatorów powstają określone skojarzenia, które wpływają na wyniki późniejszych wyborów.

Technikę kotwiczenia możesz zastosować sam na sobie, np. w celu wywołania nastroju zadowolenia albo entuzjazmu! Zamknij oczy i wyobraź sobie te chwile, w których bywasz ożywiony i pełen zapału. Przedstaw to sobie wyraźnie. Teraz, kiedy jesteś tak pobudzony, potrzyj lekko kciukiem o palec wskazujący: to właśnie jest kotwiczenie, wiązanie stanu umysłu z cielesnym doznaniem.

Otwórz oczy i powróć do rzeczywistości. Jeśli będziesz powtarzać to ćwiczenie przez kilka dni lub tygodni, nauczysz się szybko wytwarzać odpowiedni nastrój: pocierasz kciukiem o palec wskazujący i już masz motywację do pracy.

Jak się zaraz przekonasz, osadzanie, kotwiczenie i inne techniki często wykorzystywane są przez wyrafinowanych sprzedawców. W handlu idzie przede wszystkim o oddziaływanie na przekonania klientów - zarażenie ich odpowiednimi memami - co przynosi określone ekonomiczne efekty. Nic więc dziwnego, że sprzedawcy używają wielu skutecznych technik rozpowszechniania memów; dlatego właśnie znaczna część podanych przykładów będzie dotyczyła sprzedaży.

SPRZEDAŻ I PROGRAMOWANIE

W handlu stosuje się często skuteczną odmianę metody osadzania, którą jest technika zadawania pytań. Chyba pierwszą rzeczą, jakiej uczy się na kursach handlowych, jest to, że osobą zadającą pytania powinien być sprzedawca. Odpowiednie pytania pozwalają mu przejąć inicjatywę i wcisnąć... to znaczy sprzedać coś klientowi. Dlaczego stosuje się tę metodę?

Mniej więcej z tego samego powodu, dla którego prawnicy w sądzie zadają świadkom konkretne pytania, zamiast ogólnego: „Co ma Pan nam do powiedzenia w sprawie domniemanego przestępstwa?”. Adwokat albo prokurator chce udowodnić określoną tezę; aby tego dokonać, tworzy logiczną konstrukcję, wykorzystując każdy dostępny element. Jeśli oglądałeś serial *Gliniarz i prokurator*, film *Morderstwo pierwszego stopnia* albo jakiś inny film, którego akcja toczy się w sądzie, wiesz, że prawnikom nie wolno posunąć się za daleko w budowaniu takich konstrukcji. Jeśli na przykład prokurator spyta świadka: „Czy widziała Pani oskarżonego zaczajonego w krzakach i myślącego sobie: »Kurczę! Jaki świetny dom do obrabowania«?”, sędzia będzie zmuszony uchylić to pytanie.

Dlaczego? Prawnik posuwa się za daleko w budowaniu swojej konstrukcji: samym pytaniem narzuca przysięgłym wyobrażenia i postawy - wykorzystując technikę osadzania, generuje memy w umysłach niczego nie podejrzewających osób. To właśnie robią sprzedawcy, żeby Ci wcisnąć jakiś towar; ich jednak nie obowiązują żadne reguły.

Zadawanie pytań jest metodą wprowadzania do ludzkich umysłów memów ukrytych wewnątrz konia trojańskiego.

Sprzedawców nieruchomości uczy się wykorzystywać jak najczęściej słowa „pan”, „pani”, „pański” czy „swoj”. Sprzedawca pyta na przykład: „Czy zechcą Państwo obejrzeć **Swoją** sypialnię?”. Samym pytaniem tworzy i wzmacnia wi-

zję posiadania tego domu, programuje klienta za pomocą memu-skojarzenia. Podstępny chwyt, prawda?

Oczywiście nie tylko pytania służą wzmocnieniu wyobrażeń. „A oto kominiek, przed którym mógłby Pan siedzieć.” „Mogą Państwo wyburzyć tę ściankę: Państwa dzieci będą miały się gdzie bawić.” „W tym garażu doskonale pomieszczą się obydwie Wasze samochody.” To wszystko przykłady techniki osadzania, dzięki której można stworzyć odpowiednie obrazy w umysłach klientów. Jednak dobry handlowiec wie, że szczególnie zadawanie pytań wymagających odpowiedzi twierdzącej przybliża moment dokonania transakcji. Tak więc kolejną metodą jest dodanie do zdań oznajmujących krótkich pytań, mającym narzucić klientom mem-strategię mówienia „tak”:

„Ta sypialnia jest rozkoszna, nieprawdaż?” „Tego Państwo szukali, prawda?” „Uwielbiam ten widok, a Państwo?”

Często wystarczy zadać komuś pytanie, by wytworzyć albo wzmocnić jakieś memy w jego umyśle. Zadanie odpowiedniej liczby właściwych pytań potrafi zmienić cały system przekonań pewnych osób, a co za tym idzie, również ich zachowanie.

Sztuka handlu polega na stymulowaniu zachowań ludzi: chodzi o to, żeby klient kupił to, co sprzedawca ma do zaoferowania. Jeśli jesteś sprzedawcą, prawdopodobnie od lat stosujesz te metody nie wiedząc nawet, skąd bierze się ich skuteczność.

TWORZENIE WARTOŚCI

Kluczem do sukcesu w handlu jest odkrycie, co klient ceni w danym produkcie, a potem wzmocnienie w jego umyśle odpowiedniego memu. Musisz wiedzieć, że opinie klienta i sprzedawcy mogą się krańcowo różnić. Jeśli klientowi spodobał się obraz Picassa, ponieważ pasuje do jego zastawy stołowej, dobry sprzedawca nie będzie go przekonywać, że nie jest to najlepszy powód dokonania zakupu! Przeciwnie, nakłoni klienta do kupienia jeszcze jednego Picassa z tzw. Błękitnego Okresu, ponieważ będzie pasować do obrusu.

Zadaniem sprzedawcy jest sprowokować powstanie w umyśle klienta memu*jestem pewien, że chce to kupić*. Najlepsi fachowcy uważają, że sprzedaż nie jest walką, ale sytuacją partnerską, w której obydwie strony wygrywają. Klient dostaje coś, co mu się podoba, a handlowiec swoją prowinę. Tak więc sprzedawca będzie próbował pomóc Ci uzmysłwić sobie, dlaczego podoba Ci się ten produkt, oraz wytworzyć memy wzmocniające przekonanie o jego wartości.

Technika zadawania pytań także w tej dziedzinie przynosi skutki. Klient, który tylko rozgląda się po sklepie, być może nic nie kupi i wyjdzie. Jeśli jednak podejdziesz do niego ekspedient i spyta: „Czy mogę Panu w czymś pomóc?“, jest wielce prawdopodobne, że klient określi, czego szuka. Wystarczy, że powie na przykład: „Przyglądam się lampom“, a już w jego umyśle umocni się pogląd, że chce kupić lampę.

Wówczas sprzedawca ciągnie dalej: „Chodzi Panu o lampę stojącą, stołową czy kinkiet?“ Po takim pytaniu, niezależnie od udzielonej odpowiedzi, klient wie trochę lepiej, czego szuka, a ewentualny zakup staje się dla niego sprawą bardziej pożądaną.

Pytania stają się coraz bardziej szczegółowe, obraz poszukiwanego artykułu wyraźniejszy, a prawdopodobieństwo transakcji coraz większe. Ekspedient może zarzucić wędkę trochę dalej, wypytując o inne cechy przedmiotu. „W którym pokoju miałyby stać lampa?“ „Czy szuka Pan nowej lampy, żeby zastąpić starą?“ „Zauważyłem, że piękne kobiety cenią sobie mężczyzn, którzy mają ładne lampy, a Pan?“

W zeszłym roku zadzwoniono do mnie z lokalnej rozgłośni radiowej. Mój rozmówca chciał przeprowadzić ze mną ankietę - przynajmniej tak twierdził. Zgodziłem się; rozmowa wyglądała mniej więcej tak:

- Czy lubi Pan muzykę lat siedemdziesiątych, osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych?
- Oczywiście.
- Czy wiedział Pan, że rozgłośnia KXYZ nadaje przeboje z lat siedemdziesiątych, osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych?
- No cóż, nie... Ale teraz już chyba wiem.
- Ponieważ lubi Pan muzykę lat siedemdziesiątych, osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, czy będzie Pan słuchał KXYZ częściej, rzadziej, czy tak często jak dotąd?
- No cóż... może częściej.
- Czy ma Pan zwyczaj polecania przyjaciółom swoich ulubionych rozgłośni radiowych?
- Tak, czasami. Przepraszam, ale o co...
- Teraz, kiedy wie Pan, że KXYZ jest najlepszą stacją nadającą przeboje lat siedemdziesiątych, osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, czy poleciłby Pan ją wszystkim znajomym?
- No cóż... być może...
- A czy zdecydowałby się Pan wykupić całostronicowe ogłoszenie w *Seattle Times* i podać do publicznej wiadomości, że KXYZ nie ma sobie równych i że cały świat powinien ciągle jej słuchać?

- Zaraz, proszę poczekać...
- Dziękuję, do widzenia.

Odłożono słuchawkę. Koniec rozmowy.

Nieźle! Robi wrażenie, no nie? Teraz na pewno cieszysz się, że kupiłeś *Wirusa umysłu*, prawda? Przeczytanie *Wirusa umysłu* odmieni Twoje życie, nieprawdaż? Z pewnością będziesz rozповідаł wszystkim, jaką wspaniałą książką jest *Wirus umysłu*, czyi nie mam racji? *Wirus umysłu* byłby wspaniałym prezentem, nieprawdaż? Cha, cha, cha...

WIELKI FINAŁ - OSTATECZNE PYTANIE

Ponieważ sztuka sprzedaży polega na tworzeniu memów w umysłach klientów, czyli ich programowaniu, będziemy się nadal zajmować metodami stosowanymi w handlu. Ulubiony mem sprzedawcy brzmi: „Biorę to. Proszę zapakować.” Zadanie pytania prowadzącego do wytworzenia w umyśle klienta tego memu, nazywa się **finalizacją**. Metody finalizacji są różne, często bardzo podstępne. Wyróżniamy finalizację bezpośrednią, utrwalającą oraz przypuszczającą.

Finalizacją **bezpośrednia** to dążenie wprost do celu; klientowi pozostawia się mniejszą lub większą swobodę wyboru:

- Czy chciałbyś kupić *Wirusa umysłu* dla kogoś ze znajomych?
- Czy byłbyś gotowy zadzwonić do dziesięciu osób i powiadomić ich o zagrożeniu, jakie stanowią wirusy umysłu?
- Znasz na pewno ludzi, którzy **powinni jak najszybciej** zapoznać się z *Wirusem umysłu*. Nie zwlekaj, wybierz się **już teraz** do księgarni i kup po jednym egzemplarzu dla każdego z nich. Zgoda?

Kolejną metodą jest finalizacją **utrwalająca**. W technice tej na pozór nie żąda się niczego bezpośrednio, wskutek czego klient nie czuje się osaczony:

- Kiedy się czyta *Wirusa umysłu*, chciałoby się wszystkim o tym opowiedzieć!
- Było u mnie małżeństwo. W pewnym momencie ona powiedziała do niego: „Powinniśmy wysłać *Wirusa umysłu* wszystkim znajomym na Boże Narodzenie”.
- Pewnego dnia, kiedy bawiłem się z psem, pomyślałem sobie: „Przejdę się do miasta i sprawdzę, czy w księgarniach *Wirus umysłu* jest odpowiednio eksponowany”.

Trzecią metodą finalizacji jest **przypuszczanie**. Sprzedawca **zakłada**, że już się zdecydowałeś i próbuje wpoić Ci mem *chcę to kupić*:

- Życzy Pani sobie, żeby te egzemplarze *Wirusa umysłu* przesłać pocztą zwykłą czy ekspresem?
- Gotówką czy czekiem?
- Może zechciałaby Pani jeszcze kupić *Wirusa umysłu* komuś ze znajomych?

Techniki finalizacji stosuje się nie tylko w sprzedaży towarów i usług. Przyjaciel, który był kiedyś misjonarzem Mormonów, opowiedział mi o praktyce zwanej „zadawaniem ostatecznego pytania”. W jego przypadku brzmiało ono: „A więc, czy chcesz przyjąć Jezusa jako swojego Zbawiciela?” Przekonanie kogoś o słuszności koncepcji - całej wiązki memów - może dużo bardziej wpłynąć na ludzkie życie niż sprzedanie najwspanialszego nawet odkurzacza.

Kiedy przekonasz ludzi o słuszności jakiejś grupy memów, możesz zaprogramować ich zachowanie: spowodować, żeby do końca swoich dni postępowali tak, jak sobie tego życzysz.

Jedną z grup memów, jakie przyswajamy sobie za sprawą „ostatecznego pytania”, to małżeństwo. Związek dwojga ludzi nie jest materialnym obiektem, ale stanem, w którym małżonkowie ulegają wpływowi pewnych memów. Są nimi memy-kategorie, takie jak *mąż i żona* albo *rodzina* oraz memy-strategie w rodzaju *trzymać się razem*, *dbać o siebie nawzajem*, *poświęcać się* i inne, których zadaniem jest zachowanie małżeństwa. Małżonkowie przyswajają sobie cały zbiór memów-skojarzeń łączących rozmaite uczucia z koncepcjami małżeństwa, zaangażowania i rodziny. W dzisiejszych czasach często się zdarza, że ludzie planujący ślub mają zupełnie inne wyobrażenie na temat przyszłego związku: spreczne memy-strategie i niespójne memy-kategorie. Z tych oparów mógłby wybawić młodą parę doradca-memetyk, potrafiący zidentyfikować dzielące ich różnice i wpoić obojgu memy, zapewniające zgodność życia.

ZAŻYŁOŚĆ I MOWA CIAŁA

Wyobraź sobie, że ktoś chce Ci narzucić jakiś podejrzany mem. Na pewno szybciej kupisz używany samochód od starego kumpla niż od nieznanego. Dobrzy handlowcy wiedzą o tym i robią, co mogą, żebyś uważał ich za swoich „kumpli”.

Nawiązanie bliskich stosunków z klientem i zdobycie jego zaufania jest chyba najpopularniejszym tematem handlowych poradników i kursów dla akwizytorów. Według najnowszych danych, aby wejść z klientem w komitwę, należy ominąć świadomość i posłużyć się technikami NLP. Większość

ludzi nie zdaje sobie sprawy z metod stosowanych przez sprzedawców. Kiedy je sobie uświadomisz, będziesz mógł się nieźle uśmieać.

Jedną z takich metod nazywa się odzwierciedlaniem mowy ciała. Jeśli jeszcze o tym nie słyszałeś, pomyślisz, że to idiotycznie, albo nie będziesz wierzył, że coś tak bzdurnego może przynosić efekty. Uwierz mi: to się robi i to działa.

Odzwierciedlanie mowy ciała jest po prostu naśladowaniem czyjegoś zachowania.

Na przykład, jeśli klientka zakłada nogę na nogę, ty robisz to samo. Jeżeli splata ręce, ty postępujesz tak samo. Jeśli przekrzywia głowę i marszczy nos, ty również patrzysz z ukosa i marszczysz nos. Śmieszne, prawda?

Dobry naśladowca nie poprzestaje na przybieraniu odpowiednich póz, ale również stara się dostosować do klienta tempo swoich ruchów i gestów, mówić z taką samą szybkością i używać podobnego słownictwa. Jeśli potrafisz tak się dopasować, na pewno jesteś znakomitym partnerem do tańca i potrafisz szybko nawiązywać kontakty. Masz rację, tym sposobem można również robić wrażenie na płci przeciwnej - produktem najczęściej sprzedawanym przy użyciu tej metody zawsze było nasze **Ja**.

NIE DAJ SIĘ NABRAĆ

Mistrzami w sztuce zdobywania zaufania innych i nawiązywania z nimi bliższych kontaktów są oszuści. Czekają, aż im zaufasz, po to, by Cię nabrać. Ich praca polega na wytworzeniu w Tobie memu „Temu człowiekowi można zaufać.”

Jest wiele sposobów tworzenia takiego memu. Oszuści sprawiają często wrażenie osób naiwnych, bezbronnych albo bezinteresownych; podają się nieraz za pracowników organizacji dobroczynnych. Ich najskuteczniejszą bronią jest pozorna ufność. Liczą na to, że ofiara zechce odwzajemnić zaufanie, jakim została obdarzona.

Znasz chyba grę w „trzy karty”. Zasady są proste: trzy karty - dwa asy i damę - kładzie się jedną obok drugiej grzbietem do góry. Rozdający - biegnący prestidigitator, który potrafi żonglować kartami w mgnieniu oka - zmienia układ kart, przesuując je po stole. Uczestnicy robią zakłady o to, czy potrafią wskazać, gdzie kryje się dama.

Jednakże prawdziwa rozgrywka toczy się poza stołem, w ludzkich umysłach. Oto jeden z wariantów gry:

Przechodzisz obok grających. Widzisz, że jeden z nich ciągle wygrywa z rozdającym: bezbłędnie wskazuje damę i po każdej grze podwaja staw-

kę. Rozdający nie może już na niego patrzeć, nie chce grać dłużej z takim ekspertem. Może się zdarzyć, że składa swój stolik i przenosi się gdzie indziej.

Zaintrygowany, przyglądasz się dalej. W pewnym momencie gracz, któremu tak dobrze szło, podchodzi do Ciebie i wyjawia swój sekret: wie, jak znaleźć damę; niestety, oni nie chcą z nim grać. Daje pieniądze i prosi, żebyś je postawił za niego; w zamian możesz zatrzymać połowę wygranej. Mówi, gdzie należy szukać damy, i przekonuje, że jego plan jest bezbłędny.

Po kilku udanych rozgrywkach Twój wspólnik zaczyna się obawiać, że rozgrywający może się zacząć czegoś domyślać. Mimo to namawia Cię do jeszcze jednej próby. Ile masz przy sobie forsy? Złóżmy się do kupy i zrobmy tego kolesia na szaro! No cóż, dlaczego nie? Twój partner Ci zaufa, a więc dalej, śmiało!

Kiedy wszystko przegrywasz, Twój nowy przyjaciel jest wstrząśnięty i zrozpaczony. Naprawdę mu przykro. W tej samej chwili ktoś woła: „Gliny!” a rozgrywający zwija manatki i oddala się, jak gdyby nigdy nic. Jeśli próbujesz coś wskórać, przed Tobą wyrasta jak spod ziemi dryblas o wyglądzie kryminalisty i złowrogo mierzy Cię wzrokiem. Zostałeś wystrychnięty na dudka, mój przyjacielu.

Ludzie skłonni są wierzyć w słowa osób wzbudzających zaufanie i przy-
mować od nich nowe memy.

WIRUSY UMYŚLU

Jeśli nie przegapiłeś jakiegos istotnego fragmentu tej książki, powinieneś już właściwie wszystko wiedzieć o metodach działania wirusów umysłu. Nie przechodź jednak od razu do rozdziału jedenastego, w którym dowiesz się, jak stworzyć nowy kult. Spróbujmy najpierw podsumować to, co już wiemy.

W rozdziale trzecim przeczytałeś, że każdy wirus, a więc również wirus umysłu, musi umieć pokonać bariery obronne, wiernie kopiować samego siebie oraz rozprzestrzeniać się dalej. Każdy pogląd, dogmat czy element kultury, który spełnia te trzy warunki, jest wirusem umysłu.

Jeżeli obecnie masz jakieś poglądy, uznajesz coś za dogmat albo jesteś mocno związany z jakąś subkulturą, mimo że nie dokonałeś świadomego wyboru programujących Cię memów, zostałeś zarażony wirusem umysłu.

Jeśli uważasz, że jesteś wolny od tego rodzaju przekonań, nie znaczy to wcale, że jesteś wolny od wirusa. Kto wie, może po prostu nie zdajesz sobie sprawy z tego, że zostałeś zarażony. Zarażenie się wirusem umysłu może przebiegać różnie.

PENETRACJA

Wiesz już, że wirusy umysłu forsują linie obrony, wykorzystując powtarzanie, dysonans poznawczy oraz metodę konia trojańskiego. Oto trzy scenariusze infekcji:

Powtarzanie. Memy mające stać się częścią naszego oprogramowania powtarzane są tak długo, dopóki wirusowi umysłu nie uda się nas pokonać. Oto przykłady:

- Słyszysz ciągle podobne informacje powtarzane w telewizji, reklamach, w radio itd.
- Uczęszczasz na spotkania, na których odczytuje się deklaracje albo powtarza tekst przysięgi.
- Często spotykasz się z jakimś poglądem, na przykład w kwestii posiadania broni albo przerywania ciąży. Jeśli przenoszący te przekonania wirus szerzy się od dłuższego czasu, usłyszysz podobne opinie od osób nie mających ze sobą nic wspólnego poza tym, że zostali owym poglądem zarażeni.

Dysonans poznawczy. Zdarza się, że przyjmujemy nowe memy, aby wybrnąć z nietypowej albo niezręcznej sytuacji i uwolnić powstałe napięcie:

- Przechodzisz obrzędy inicjacyjne, otrzęsiny albo poddawany jesteś rozmaitym próbom.
- Bierzesz udział w nieprzyjemnym, konfliktowym seminarium albo warsztacie, które kończysz z uczuciem ulgi.
- Aby osiągnąć jakiś cel lub zdobyć nagrodę, musiałeś mocno się przyłożyć albo chciałeś zrobić na złość komuś, kto powątpiewał w Twoje możliwości.

Koń trojański. Łączenie memów nieatrakcyjnych z przyciągającymi uwagę.

- Jakaś koncepcja właściwie wydaje Ci się słuszna, coś Ci jednak w niej przeszkadza.
- Spotykasz się z apelami o wspomnienie dzieci, rozwiązanie kryzysu, nakarmienie głodnych itp.
- Ktoś chce Ci wmówić coś, w co trudno uwierzyć.
- Ktoś nakłania Cię do głoszenia określonych poglądów, nęcąc korzyściami seksualnymi albo koneksjami.

Nie da się wymienić wszystkich sposobów penetracji wirusów umysłu. Jeśli jednak chciałbyś zbadać, czy jesteś zarażony, powyższa lista będzie dobrym punktem wyjścia dla poszukiwań.

WIERNE KOPIOWANIE

Wirus umysłu potrzebuje mechanizmu, który kopiowałby go wiernie, niczego nie zniekształcając ani nie opuszczając. Wirus może dopiąć celu wykorzystując rozmaite środki:

- Wpajanie przekonania o ważności tradycji: „Jak było, tak zawsze będzie”.
- Nazwanie pewnego zbioru memów Prawdą. Religie często przyklejają taką etykietkę swoim świętym tekstom. Rzeczywiście, dlaczego mielibyśmy zniekształcać albo pomijać Prawdę?
- Stworzenie sztywnej struktury nagradzającej dosłowne kopiowanie, a karzącej odstępstwo od wzorca. Dobrym przykładem jest wojsko, w którym uczy się karnego przestrzegania regulaminów i wypełniania rozkazów.

Dziwactwa angielskiej ortografii utrwaliły się dzięki powszechnemu przekonaniu, że istnieje dobra i zła pisownia. Obecnie uzasadnieniu tego memu służą słowniki, komputerowe narzędzia korekty tekstu i dziecięce zabawy ortograficzne. Mem *skorzystaj ze słownika* rozpowszechnił się dopiero w wieku XVIII i XIX. Wcześniej ludzie pisali, jak chcieli. Istnienie jedynej normy ortograficznej nie jest prawdą - a jedynie memem. Mark Twain powiedział: „Tylko małe umysły sądzą, że istnieje jedna poprawna pisownia każdego słowa.”

Wydaje nam się, że to nieprawda, ponieważ od dziecka byliśmy karceni za robienie błędów ortograficznych - zaprogramowano nasze poglądy. Nie mam nic przeciwko zasadom ortograficznym. Przeciwnie, uważam, że ich przestrzeganie ułatwia proces komunikacji językowej. Chciałbym tylko pokazać, że tak zwane „prawdy” składają się z memów - w większości wpajanych samowolnie.

Przekonania o właściwym i niewłaściwym postępowaniu mogą stać się mechanizmem powielającym wiernie wirusy umysłu. Pamiętaj, co znaczy „głupia konsekwencja”. Konsekwencja sama w sobie nie ma sensu! Zastanów się, czy konsekwentne zachowanie służy Twojemu celowi, którym może być na przykład sprawne przekazywanie informacji. A może zostałeś po prostu zaprogramowany memem *bądź konsekwentny* } W tym ostatnim przypadku jesteś łatwym celem wirusów umysłu.

ROZPRZESTRZENIANIE

Szerzenie wirusów umysłu to odwrócenie penetracji. Ten podrozdział przeznaczony jest przede wszystkim dla ludzi, którzy decydują o losach świata. Jeśli jesteś wpływową osobą, jeśli ludzie zwracają uwagę na Twoje słowa, jeżeli jesteś producentem programów telewizyjnych, jeśli przemawiasz publicznie albo wychowujesz dzieci - bądź świadomy memów, które rozpowszechniasz.

Wiemy już, że wirus umysłu, który zaraża memami zachęcającymi wprost do jego szerzenia, będzie się rozprzestrzeniał szybciej i intensywniej niż ten, który zdaje się na los. Wirusy tak oto mogą zachęcać nas do ich upowszechniania:

- W oparciu o czułe punkty *kryzysu* i *możliwości* wpoić memy typu *opowiedz o tym wszystkim, dopóki nie jest za późno*.
- Zaszczepić mem w rodzaju *naucz tego swoje dzieci dla ich dobra*.
- Zaprogramować ludzi do roli **misjonarzy** w służbie wirusa. Można to określać także mianem nawracania, szukania następców, udostępniania prawdy albo rekrutacji.

Wielu ludzi sceptycznie odnosi się do działalności misyjnej. Głoszenie przekonań to nie tylko mechanizm szerzenia wirusów umysłu, ale także podstawowa metoda pozytywnego oddziaływania na świat. Nawet najlepsza idea pójdzie w zapomnienie, jeśli nie będziesz jej szerzył słowem, przykładem albo mieczem. Kiedy doszedłem do wniosku, że grupa memów zwana memetyką może odmienić życie naszych dzieci - dać im możliwość samodzielnego, twórczego rozwoju i samospełnienia, postanowiłem przyczynić się do jej popularyzacji: napisać *Wirusa umysłu*. Czy chciałbyś głosić zasady memetyki razem ze mną?

Głoszenie przekonań jest metodą świadomego szerzenia memów. Zanim zaczniesz swą misję, upewnij się, czy rozpowszechnienie tych memów jest rzeczywiście zgodne z Twoimi celami.

Każda instytucja kultury posiadająca wymienione właściwości jest wirusem umysłu, strukturą, która trwa w nieskończoność i zaraża coraz więcej ludzi. Instytucje celowo zaprojektowane do utrwalania i szerzenia pewnych idei nazywam **wirusami-wynalazkami**. Jednak dużo wcześniej, zanim ktoś wpadł na ów makiaweliczny pomysł, wirusy umysłu ewoluowały samodzielnie, tworząc instytucje, które zagościły na dobre w kulturze. Te spontanicznie powstałe instytucje nazywam **wirusami kulturowymi**.

Wirusy kulturowe

Spółczeństwo wszelkie zjawia się przeciw męskiej postawie każdego ze swych członków. Spółczeństwo jest akcyjnym towarzystwem, w którym udziałowcy zgadzają się - dla lepszego zapewnienia chleba każdemu akcjonariuszowi - poświęcać wolność i kulturę tego zjadacza chleba. Cnota pożądaną najbardziej jest przystosowanie się.

Ralph Waldo Emerson¹

Dziecięca zabawa w głuchy telefon poucza, że praktycznie nie da się kopiować memów ze stuprocentową dokładnością, nawet jeśli dołoży się wszelkich starań. Drobne zmiany powstałe w procesie replikacji mogą ułatwić replikatorowi przystosowanie do środowiska. Na tym właśnie polega ewolucja. Wraz z pojawieniem się idei noszącej wszystkie cechy wirusa i jej upowszechnianiem w populacji, memy składające się na tę ideę także zaczynają ewoluować.

Ku czemu zmierza ta ewolucja? Aby odpowiedzieć na to pytanie, musimy powrócić do kluczowego aspektu memetycznej zmiany paradygmatu. Otóż dla wszystkich tych memów, idei i tworzonych przez nie instytucji kultury, ludzie są wyłącznie środkami replikacji. Nie dbają w ogóle o ich szczęście ani jakość życia. Ich jedynym celem jest rozmnażać się i szerzyć, bez względu na cenę.

Ewolucja instytucji kulturalnych, niezależnie od zakładanych celów, zmierza w jednym kierunku: ku utrwaleniu samych siebie.

¹ R.W. Emerson, „Poleganie na sobie”, tłum. Andrzej Tretiak, w: *Szkice*, seria I, część I, wyd. Toporzeń, Wrocław 1994. (przyp.tłum.)

Uważasz, że to pesymistyczna wizja? Być może masz rację, ale powyższy wniosek wynika ze wcześniejszych rozważań. Wyobraź sobie sto instytucji kulturowych, na przykład organizacji charytatywnych. Różnią się one między sobą po pierwsze skutecznością realizacji swoich szczytnych celów, a po drugie atrakcyjnością dla sponsorów i społeczników. Szansę przetrwania organizacji zależą wyłącznie od drugiego elementu.

Po pewnym czasie, powiedzmy po pięciu latach, organizacje, które nie będą umiały zdobyć funduszy albo znaleźć chętnych do pracy, znikną z powierzchni ziemi. Przetrwają te organizacje, w których już wcześniej funkcjonowały memy odpowiedzialne za ich atrakcyjność albo też zostały wykształcone przez ostatnie pięć lat.

Ponieważ środki przeznaczane na dobroczynność są ograniczone, a organizacji nie nastawionych na zysk ciągle przybywa, instytucje, które wytrzymują konkurencję, muszą coraz lepiej przystosowywać się do istniejących warunków. Okazuje się, że każda kwota pieniędzy albo ilość energii wydatkowana na cel nie związany z przetrwaniem - **nawet na cel szczytny, dla którego organizacja została powołana!** - jest błędną inwestycją, którą konkurencja może wykorzystać do wyeliminowania rywala.

Mój znajomy niedawno przestał wpłacać datki na rzecz pewnej organizacji ochrony przyrody. Zdziwiło go, że już po pierwszej wpłacie zaczął otrzymywać liczne pisma zachęcające do dalszych darowizn. Kiedy podliczył wartość opłat pocztowych, okazało się, że organizacja wydała na niego więcej, niż zdołał jej ofiarować! Oburzony sytuacją, napisał list wyjaśniający, dlaczego nie ma zamiaru dalej płacić.

Jeżeli pragniesz stworzyć jakąś instytucję kulturalną, musisz znać się na memetyce. Jeśli nie wbudujesz w swoje dzieło dobrych memów, które umożliwią mu szybki rozwój, Twoja instytucja albo szybko zginie, albo bez Twojego udziału zacznie rozrastać się w sposób nie zamierzony. Problem polega na tym, że spontaniczne przekształcenia mogą zmienić nie do poznania jej pierwotny wizerunek.

TELEWIZJA I REKLAMY

Telewizja jest doskonałym narzędziem ewolucji memetycznej. Nowe programy i reklamy docierają w jednej chwili do milionów ludzi. Jeśli program się spodoba - będzie miał dobre memy - jego producenci dostaną nagrodę pieniężną od sponsorów, agencje reklamowe będą miały więcej zamówień, a sami sponsorzy sprzedadzą więcej towaru. Wszystko to trwa parę tygodni bądź miesięcy, względnie krótko w porównaniu ze starymi czasami,

kiedy rozpowszechnianie kultury wraz z handlem i podbojami trwało całe dziesięciolecie lub wieki.

W ostatnich latach coraz częściej rodzą się obawy przed reklamą „oddziałującą na podświadomość”. Miałyby to polegać na tym, że niemoralni producenci sprytnie ukrywają w reklamach określone wizerunki, dźwięki i symbole, nakłaniające ludzi do kupienia towarów, na które wcale nie mieliby ochoty. Podobno pewien producent napojów alkoholowych zlecił autorom reklamy wpisanie słowa „seks” w kostki lodu wrzucone do szklanki; wytwórnia papierosów kazała przysłonić w reklamie ostrzeżenie przed szkodliwymi skutkami palenia obrazem wodospadu; w innej reklamie pozornie przypadkowo ułożone przedmioty tworzyły zarysy postaci nagiej i zmysłowej kobiety-

Należy sobie zadać pytanie, czy te obrazy widzi się zawsze, czy tylko przy uważnym przyjrzeniu się podejrzaną reklamie.² Jeśli nawet założymy, że te obrazy są rzeczywiste, jak wytłumaczyć ich powstanie? Czy naprawdę istnieją geniusze zła, którzy manipulują odczuciami i niewolą umysłu? A może nie trzeba się tym bardziej przejmować niż dziećmi, które widzą kacuzkę albo konika w kształcie obłoków na niebie?

Nie znam odpowiedzi na te pytania. Powinniśmy jednak porzucić tę kwestię, jeśli chcemy właściwie zrozumieć sens ewolucji kultury. W przeciwnym wypadku łatwo wpadniemy w pułapkę, w której siedzą zwolennicy spiskowej teorii dziejów wraz z tymi, którzy ją wyśmiewają. Pułapką jest przekonanie, że wszystko, co skomplikowane, musiało być przez kogoś ukartowane.

Skomplikowane sprawy i rzeczy są naturalnym skutkiem działania sił ewolucyjnych. Do ich powstania nie jest potrzebna niczyja intencja.

Czy reklama bombardująca podświadomość jest skuteczna? Oczywiście, że tak! Pewne elementy reklam nie są uświadamiane przez odbiorców, przyciągają jednak ich uwagę. Im więcej Twoich czułych punktów zostanie podrażnionych, tym bardziej zaciekawi Cię reklama, a jeśli coś przyciąga oko, może również przyciągnąć pieniądze. Zasada ta działa w dwie strony: wnętrza niektórych barów szybkiej obsługi pomalowano na pomarańczowo. Jest to celowy zabieg, mający sprawić, byś odczuwał nieświadomy dyskomfort. Im mniej się będziesz ociągał z jedzeniem, tym szybciej wyjdiesz i zrobisz miejsce kolejnym klientom!

² Od chwili, kiedy usłyszałem o tego typu reklamach oddziałujących na podświadomość, widzę słowo „seks” w każdej szklance napoju z lodem. Zostałem więc zaprogramowany tym memem-kategorią!

Nie powinniśmy przeceniać znaczenia czynników nie uświadamianych sobie w reklamie. Jeśli obserwujesz jej przemiany, jakie zachodzą z upływem lat, wiesz, że w grę wchodzi coś więcej niż tylko podświadomość.

Współcześnie telewizja **ostentacyjnie** wpaja człowiekowi memy drażniące najczulsze miejsca, krzycząc na cały głos dniem i nocą: Niebezpieczeństwo! Jedzenie! Seks! Autorytet! Memy te przykuwają uwagę bez względu na to, czy uważane są za prawdziwe, czy nie. Widziałeś chyba reklamę, w której aktor w białym kitlu daje do zrozumienia, że nie jest lekarzem, a w chwilę później zachęca do stosowania określonych leków przeciwbólowych...

Ewolucja dotyczy nie tylko reklam. Również zwykłe programy telewizyjne walczą o miejsce w Twoim umyśle, posługując się środkami nie mającymi zgoła nic wspólnego z podświadomością. Do niedawna w Stanach nie pokazywano obnażonych kobiecych piersi na antenie telewizji państwowej. Teraz sytuacja uległa zmianie. Serial *Słoneczny patrol*, w którym dużo było golizny, a mało akcji, pobił wszelkie rekordy popularności. Kobiące piersi bezsprzecznie przyciągają męską uwagę. W tak szybko rozwijającym się medium, jakim jest telewizja, będzie ich coraz więcej. W reklamach przeznaczonych dla męskiej części widowni eksponuje się te i inne części kobiecego ciała w sposób, który trudno nazwać „działaniem na podświadomość”.

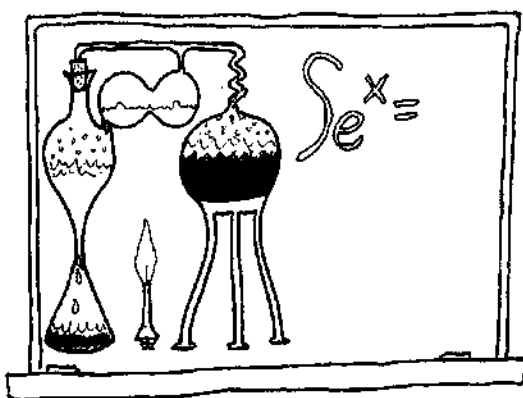
Twórcy reklam wiedzą, jak łaskotać czułe miejsca, potrafią wpajać tą metodą najrozmaitsze memy. Nie trzeba się obawiać wpływu na podświadomość, ale nowych, dojrzałych form wirusów wynajdowanych przez producentów reklam. Efekty ich działania trudno przewidzieć. Można się spodziewać najgorszego.

EWOLUCJA REKLAMY

Wyobraź sobie rok 1960. Reklama telewizyjna dopiero raczkuje. Agencje reklamowe na wschodnim i zachodnim wybrzeżu Stanów próbują rozmaitych strategii, mających skutecznie promować produkty zlecniodawców. Realizowane są różnorodne metody, jednak tylko niektóre odnoszą skutek. Dobre pomysły są bez żenady kopiowane przez konkurencję: w tej dziedzinie nie obowiązują chwyty niedozwolone. Szans na powodzenie prostej reklamy typu „Mój Azorek bardzo lubi...” prawie nie ma.

Jedne kampanie reklamowe trafiają na podatny grunt, inne nie. Dni tych ostatnich są policzone - mało którego producenta stać na przedłużanie kampanii nie przyciągającej uwagi klientów ani ich pieniędzy. Udane reklamy kopiuje się, wprowadzając modyfikacje celowe albo przypadkowe (kopiujący mógł nie zrozumieć, na czym polegała skuteczność oryginału). Rodzą się za-

NIE MA TO JAK WÓDKA ...
NA ROZWIĄZYWANIE TRUDNYCH
PROBLEMÓW FIZYCZNYCH!!!



AP.

Reklamy działające na podświadomość samowolnie wpajają określone memy.

tem nowe generacje reklam, coraz lepiej pełniących swą funkcję. Można powiedzieć, że reklama ewoluuje w kierunku odwrotnym niż ewolucja kamuflażu - upodabniania się pewnych zwierząt do otoczenia. Reklamy przypominają raczej kwiaty przyciągające owady: coraz bardziej wyróżniają się z tła i zwracają na siebie uwagę.

Dalsza ewolucja reklamy obyła się bez udziału wysoko postawionych spisowców, usiłujących *znaleźć* najlepszy sposób wpływania na decyzje człowieka. Po kilku latach większość agencji zaczęła wykorzystywać memy drażniące czułe punkty: niebezpieczeństwo, jedzenie i seks. Producenci reklam oddziaływali na te punkty coraz bardziej wyrafinowanie, a wkrótce nauczyli się stosować memy, pobudzające inne czułe miejsca: pomaganie dzieciom, wpływ autorytetu, niezwykle wydarzenia, poczucie przynależności i tak dalej. Powstanie reklamy w jej obecnym kształcie nie wymagało od szefów agencji świadomości wpływu określonych memów na zachowanie ludzi. Selekcja negatywna była wystarczającym powodem ewolucji.

Oczywiście, w agencjach zorientowano się, na czym polega skuteczność reklam. Jeśli chodzi o manipulowanie ludźmi, to z reklamą może się równać tylko polityka. Nie wiem, czy uzyskanie tej świadomości przez szefów agencji reklamowych miało wpływ na skutki kampanii, ale jestem pewien jednego: na pewno pozwoliło to zakamuflować własne metody. Nawet przy założeniu, że rola świadomości producentów była niewielka, nasza teoria ewolucji memów reklamy nadal pozostanie bez zarzutu. Można się zastanawiać, czy twórcy reklamy *cameli* specjalnie wykorzystali postać sympatycznego wielbłądzika, by nakłonić dzieci do palenia. Chociaż badania wskazują na istotny wpływ takich reklam, nie oznacza to, że ów wpływ był zamierzony.

Niektórzy ludzie łatwo ulegają pokusie szukania winnych „upadkowi kultury”. Wskazywanie winowajców nie zmienia faktu, że ewolucja kultury faworyzuje coraz silniejsze memy. Jak już wiesz, wynika to z naturalnej kolei rzeczy.

Aby przeciwstawić się wirusom umysłu odpowiedzialnym za upadek kultury, najpierw musimy uświadomić sobie, jakie memy nas programują, a następnie świadomie przyswoić nowe, dzięki którym osiągniemy cel.

MEM - TO JEST TO

Przykładem wpływu ewolucji memów na reklamę jest też odchodzenie od reklamowania towaru. Kiedy byłem mały, zauważyłem, że Coca-Cola

zmienia swój slogan reklamowy. Początkowo brzmiał on: „Pij Coca-Colę”, potem „Ciesz się Coca-Colą”, a w końcu „Coca-Cola to jest to”. Gdzieś po drodze zrozumiano, że nie ma potrzeby promowania samego produktu. Wystarczy, by reklama tworzyła właściwy nastrój i zawierała atrakcyjne elementy, które wprawiłyby klientów w dobry nastrój, tworząc w umysłach odpowiednie memy-skojarzenia.

W ostatniej kampanii promującej Pepsi bez cukru pojawiają się różne sławne osobistości i dziewczyny z ekranu, które śmieją się, bawią i pomrukują „aha...” przez pół minuty. Co to ma wspólnego z właściwościami reklamowanego produktu?! Miejsce gospodyń domowych zapewniających o trwałości obuwia sportowego zajęły w reklamach atrakcyjne efekty świetlne, urywki wierszy i muzyka rapowa. A propos muzyki, czy którąś z Twoich ulubionych melodii wykorzystano kiedyś w reklamie jako konia trojańskiego? Pamiętasz „Czy lubi pani cza-czę”? To była świetna piosenka, kojarząca się teraz, niestety, wyłącznie z klejem do glazury.

Reklamy narzucają uczucia. Za pomocą techniki konia trojańskiego odślaniają czułe punkty, wzbudzają zainteresowanie i w odpowiedniej chwili wypuszczają z worka całą grupę memów. Co ciekawe, wiele reklam wyzwalających intensywne uczucia staje się często prawdziwymi dziełami sztuki.

Posunę się w tym małym bluźnierstwie odrobinę dalej. Mam znajomych, którzy prawie nie oglądają telewizji. Zauważyłem, że kiedy oglądamy razem jakiś program, ich uwagę przykuwają przede wszystkim reklamy. Można by odnieść wrażenie, że agencje promocyjne powróciły do starych metod, kiedy to reklamowanie produktu polegało właściwie tylko na podaniu jego nazwy. Dzisiejsze reklamy to na ogół miniaturowe spektakle, skecze, wideoklipy albo surrealistyczne eksperymenty, nie mające nic wspólnego z reklamowanymi towarami, poza wzmianką o marce albo pokazywanym kilka sekund znakiem firmowym. To świat sam w sobie.

Piwo jest towarem, który bardzo często reklamuje się w taki sposób. W reklamie obowiązuje zasada: „zamiast cukierka sprzedawaj szelest papierka”. W samej rzeczy, tylko „szelest papierka” może uratować produkt fermentacji, który powoduje, że ludzie bekają, tyją i tumanieją. Z dziecięcych lat pamiętam następującą reklamę, opartą na metodzie „sprzedawania cukierka”:

Schaefer to jest piwko miłe,
wypij więcej, jeśli chcesz!
Z nim przeżyjesz piękne chwile,
kiedy będziesz już po trzech!

Świetna promocja podkreślająca zalety produktu, nieprawdaż? Na dodatek do słów dodano łatwo wpadającą w ucho melodię. Taka reklama powinna trafić piwoszom do przekonania, czyż nie? Niestety, nie trafiła.

Od kiedy browar Anheuser-Busch nazwał swojego nienadzwyczajnego Budweisera „Królem Piwa”, producenci nie próbują już nikogo przekonać o prawdziwej czy rzekomej wartości swoich wyrobów, a starają się skojarzyć je ze stosownym wizerunkiem lub otoczyć specyficzną aurą.

Autorzy reklam chcą, żebyśmy zwracali uwagę na ich produkty i kojarzyli je z przyjemnością.

Sukces odnoszą te reklamy, które skutecznie drażnią czułe punkty. Nie trzeba być specem od mediów, żeby zauważyć, jaką rolę odgrywa seks w reklamach piwa. Ponieważ jednak konkurencja jest ostra, a gra toczy się o wysoką stawkę, producenci reklam piwa musieli prędzej czy później odkryć nowe nisze marketingowe i nowe czułe struny do potrącania. W pewnej reklamie produkowane przez tę samą wytwórnię piwa Budweiser i Bud Light stają się rywalami w fikcyjnym „Pucharze Budweisera”. Animowany film, gdzie puszki i butelki reprezentujące obydwa gatunki stają się uczestnikami meczu futbolowego, pokazywany jest co roku w czasie telewizyjnej relacji z rozgrywek pucharowych. Reklama zdaje się wykorzystywać fakt, że osoby oglądające zawody sportowe interesuje współzawodnictwo, co zwiększa prawdopodobieństwo zwrócenia uwagi na jeszcze jeden, aczkolwiek fikcyjny, pojedynek.

W reklamach piwa Stroh wykorzystano miłość do zwierząt. Reklama piwa Rainier, rozprowadzanego w okolicach Seattle, budziła miłe skojarzenia lokalnej społeczności. Przerwanie kampanii przez nowych właścicieli browaru doprowadziło niemal do buntu mieszkańców. Firma Henry Weinhard w promocji swojego piwa, wspominając o stuletnim jubileuszu działalności na Północnym Zachodzie, odwoływała się do memu *tradycji*. Slogan Anheusera-Buscha „Jesteśmy dumni, że nas wybrałeś” był próbą wykorzystania poczucia przynależności i tożsamości. Reklamy wychwalające zalety samego produktu, takie jak innowacyjne określenie piwa Miller Lite: „Lekkie i smaczne”, można policzyć na palcach. Większość browarów sprzedaje nie piwo, a pianę.

Jakie to ma znaczenie dla nas? Otóż oglądanie komercyjnej telewizji jest metodą zmuszającą do poddania się władzy potężnych memów, które zmieniają sposób myślenia i zachowania. Czy to źle? Nie mam pojęcia. Wiem tylko, że nie sposób przecenić wpływu telewizji na kulturę. Gdyby było inaczej, producenci nie wydawaliby co roku miliardów dolarów na kształtowanie nawyków konsumpcyjnych. Zwyczajem w tym względzie programują nie tylko reklamy, ale zwykłe telewizyjne spektakle.

PROGRAMY TELEWIZYJNE

Ewolucja programów nadawanych przez stacje komercyjne zmierza w kierunku łączenia memów drażniących czułe punkty z memami, które niektórzy ludzie chcą promować.³ Obie te cechy posiada *talk-show*, czyli telewizyjne pogaduszki.

Choć nie widać tego na pierwszy rzut oka, większość gwiazd albo ekspertów pokazuje się w takich programach po to, by promować siebie lub swoje idee - szerzyć memy. Aby pokazać, jakie korzyści przynosi zaproszenie do *talk-show*, posłużę się przykładem. Książka, która ma pojawić się na liście bestsellerów *New York Timesa*, musi osiągnąć sprzedaż pięciu tysięcy egzemplarzy tygodniowo. Tylko jedno wystąpienie w programie „Oprah!”, najpopularniejszych telepogaduszkach Ameryki, pozwala sprzedać około stu tysięcy egzemplarzy! Jeśli chciałbyś zostać tak poczytnym autorem, musiałbyś napisać książkę, o której Oprah chciałaby porozmawiać na antenie - a na to mógłbyś nie mieć ochoty.⁴

Nie ma wątpliwości, że film i telewizja wywierają znaczny wpływ na rynek wydawniczy. Odpowiednio promowane są nie tyle wartościowe pozycje, ile książki o dużej wartości rynkowej - takie, które drażnią czułe punkty. Dzieła najpoczytniejszych pisarzy coraz częściej przypominają scenariusze filmowe. Nic dziwnego: wizualna adaptacja książki przynosi pokaźne zyski w porównaniu z wersją drukowaną.

Pesymiści od lat narzekają, że w życiu i kulturze, a w szczególności telewizji, rzeczy wartościowe giną w powodzi tandety. Dlaczego tak się dzieje? To jasne - tandeta szerzy się intensywniej.

Jeśli chciałbyś, żeby media propagowały prawdziwą sztukę, musisz uczynić ją lepszym replikatorem.

Jak tego dokonać? Istnieją tylko dwa sposoby: albo dzieło przystosuje się pod pewnymi względami do otoczenia, albo otoczenie zmieni się pod jego wpływem. Jeśli użyjesz pierwszej metody i stworzysz dzieło na miarę erotycznych fotografii Roberta Mapplethorpa lub niektórych wideoklipów z MTV, masz szansę uderzyć w czyjeś czułe struny.

Innym rozwiązaniem byłaby ingerencja w dobór emitowanych programów, co w najbliższej przyszłości jest raczej wykluczone, przynajmniej w Stanach Zjednoczonych, gdzie wysoko się ceni zasady wolnej konkurencji. Porównując

³Więcej na ten temat w książce Douglasa Rushkoffa *Media virus (Wirus mediów)* wyd. Ballantine, 1994. Autor nazywa wirusami twory, które ja nazywam **koniami trojańskimi** - łatwe do przełknięcia pigułki zawierające ukrytą gorzką treść.

⁴Jak gdyby na potwierdzenie moich słów jeden z recenzentów napisał w tym miejscu na marginesie maszynopisu: „Lepiej uważaj - chyba nie chcesz zdradzić z Oprah!” Jasne, że nie chce!

programy telewizji państwowej i stacji komercyjnych, możemy zrozumieć, że selektywne środowisko determinuje zwycięzców w walce o przetrwanie.

Jedną z kontrowersyjnych metod dostosowywania sztuki do wymogów środowiska jest kolorowanie starych czarno-białych filmów. Aczkolwiek kolorowe filmy przyciągają więcej widzów - a przynajmniej taki właśnie mem zakorzenił się w umysłach decydentów - przeróbki spotykają się z zarzutami tradycjonalistów, wykluczających jakiegokolwiek ingerencje w kształt oryginału bez zgody twórcy. Zwolennicy starego porządku powiadają, że reżyserzy celowo użyli takich środków do przekazania określonej wizji artystycznej. Ostrzegają, że już niedługo ktoś może wpaść na pomysł pokolorowania pierwszego filmu braci Lumiere.

Najbardziej jestem oburzony, kiedy widzę, że producent telewizyjny dla zachęty widzów narusza integralność dzieła i tuż przed przerwą na reklamę pokazuje ciekawsze urywki przysłej akcji. Tak jest! Pokazują mi jakąś wyrwaną z kontekstu scenę, bo chcą, żebym oczekując dalszego ciągu obejrzał także reklamy! To mnie wkurza!

Cały problem w tym, że telewizja, której celem miało być dostarczanie rozrywki, przemieniła się z czasem w niezniszczalnego wirusa kultury. Właściwie nie ma szans na to, żeby zaczęła nadawać coś, co nie potrąca czułych strun. Dotyczy to w równej mierze programów rozrywkowych, jak wiadomości.

„Tak zwane życie” zdjęte z anteny!

Pasadena, Kalifornia, 11 stycznia 1995. Dziesięć milionów widzów to za mało, żeby uratować oczko w głowie stacji ABC, cykl „Tak zwane życie”. W pierwszym sezonowym rankingu popularności, w którym oceniano 116 audycji, program zajął szesnaste miejsce od końca.

Jak powiedział Ted Harbert, prezes wydziału rozrywki korporacji ABC, ostatni odcinek zostanie nadany 26 stycznia. Prezes nazwał krytycznie oceniony program „sztuką”. Dodał, że dziesięć milionów widzów „to dużo, ale nadal za mało, jak na tego typu program”.

Mówiąc, że byłby zachwycony, mogąc przywrócić *show* na antenę, dodał: „Zrobimy wszystko, żeby zwrócić uwagę widzów na ten program w ostatnich styczniowych audycjach.”

Harbert nie chciał odpowiedzieć na pytanie, czy cykl zostanie wznowiony jesienią, jeśli uzyska odpowiednie wsparcie fanów i krytyków telewizyjnych. Powiedział tylko, że podejmie decyzję w maju, kierując się wynikami badań oglądalności.

- Żadnej grupie fanów nie uda się wpłynąć na to, co nadajemy - dodał.

Krytycznie przyjęty program telewizyjny będzie kiepskim replikatorem, dopóki nie spełni warunków przyjęcia na antenę, którym jest odpowiednia liczba widzów.

WIADOMOŚCI

Kiedy twórcy amerykańskiej konstytucji formułowali zasadę swobody wypowiedzi, przyświecała im nadzieja, że w zmaganiach różnych koncepcji na swoistym „wolnym rynku idei” zwycięży Prawda. Niestety, okazało się, że nie mieli racji. Zwycięzcami w tej walce są wirusy umysłu, które szerzą swoje samolubne memy.

Zgodność z prawdą nie ma wpływu na przetrwanie memów.

Ponieważ ludzie skłonni są doszukiwać się sensu rzeczy, o selekcji memów decyduje ich sensowność. Jak jednak wiemy, zdrowy rozsądek nie zawsze najlepiej osądza prawdziwość i fałsz. Jakie prawa kierują naszym losem? Podstawy astrologii są powszechnie znane, co nie znaczy wprawdzie, że akceptowane, niemniej związek pomiędzy datą urodzin a którymś z dwunastu znaków zodiaku nietrudno pojąć. Memy astrologii dużo łatwiej się szerzą niż teorie w rodzaju fizyki kwantowej, która nie próbuje kojarzyć poszczególnych cząstek elementarnych z datami urodzin.

Łatwo zrozumieć, dlaczego problem ten spędza sen z powiek orędownikom prawdy, uczniom Beniamina Franklina - dziennikarzom. Przedstawiciele tego szacownego zawodu ciągle oskarża się o stronniczość i przekłamywanie informacji. Trudno wiernie i obiektywnie przedstawić rzeczywistość, a przy tym zaciekawić odbiorców - pobudzić ich czułe punkty i spowodować, żeby zainteresowali się omawianym zagadnieniem.

Niektórzy dziennikarze przyznają, że ich doniesienia nie są wolne od uprzedzeń. „Ideowcy”, na przykład Rush Limbaugh, prowadzący własny *talk-show*, poświęcają cały swój czas antenowy na promowanie określonych poglądów. To samo robią w swych stałych rubrykach prasowych Molly Ivins i P. J. O'Rourke. Ci ludzie najpierw zbierają dowody popierające lansowane przez nich tezy, a potem nadają im atrakcyjną postać, która uderzy w czułe struny odbiorców, pozyskując nowych zwolenników i zwiększając krąg słuchaczy. Oczywiście, im więcej czułych punktów drażnią, tym bardziej przyciągają uwagę. Teraz, kiedy piszę te słowa, najpopularniejszym memem w radiowych pogaduszkach jest *kryzys*, natomiast w gazetach i czasopismach - *pomaganie dzieciom*.

Sądy stałych współpracowników gazet zamieszcza się najczęściej w specjalnym dziale i opatruje mianem „opinii”, podkreślając w ten sposób różnicę pomiędzy ich stronniczością a obiektywizmem pozostałych materiałów. I tu dopiero zaczyna się problem. Jeśli nawet uznamy, iż większość dziennikarzy

to dobrzy, uczciwi ludzie, błędne będzie samo założenie, że **można** być obiektywnym. Mało tego: im więcej reporterów i ich odbiorców będzie żywić przekonanie o obiektywności przekazywanych informacji, tym większe mamy powody do obaw, zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę następujące stwierdzenie:

Media informacyjne, które każdego dnia rozpowszechniają nieprzeliczone wiadomości ze świata, są doskonałą pożywką wirusów umysłu.

W dziennikarstwie do dobrego tonu należy jednakowe traktowanie przeciwnych poglądów. Sprawiedliwy przydział kolumn tekstu albo czasu antenowego ma zapobiec stronnictwu przedstawianiu sprawy. Kłopot w tym, że reporter, który opisuje jakieś zagadnienie, musi je dobrze zrozumieć, a trudno mu pojąć punkt widzenia, który różni się znacznie od jego własnego. Jeśli na dodatek uświadomimy sobie, jak mało czasu mają reporterzy na opracowanie zebranego materiału, nietrudno będzie zrozumieć, że - bez niczyjej złej woli - poglądy sprzeczne ze światopoglądem dziennikarza nie będą właściwie reprezentowane.

No cóż, można by dojść do wniosku, że sprawy same się zrównoważą. W końcu mamy w kraju tylu reporterów, a każdy z nich ma swoje własne poglądy. Niestety, nie rozwiązuje to problemu. Dziennikarze często nie mają pojęcia o własnych nawykach, których nabyli ucząc się zawodu: w ich środowisku pełno jest wirusów umysłu rozsiewających określone memy. Przyjrzyjmy się, jak to działa.

Słowo „obiektywny” sugeruje, że można oddzielić opisywane zdarzenie od kontekstu własnego życia. Na ile zgodna z rzeczywistością jest ta sugestia? Dziennikarze muszą przede wszystkim zdecydować, które zdarzenia nadają się do prasy: już w samej decyzji musi objawić się stronnictwo.

Po pierwsze, reporter, chcący utrzymać się w zawodzie, jest uprzedzony do *status quo*. Dlaczego? To jasne. Po co ludzie mieliby kupować gazetę, z której nieodmiennie dowiadywaliby się, że „wszystko w porządku i nie ma się czym martwić”? Mem *wszystko w porządku* nie ma odpowiedniej siły przebięcia, ponieważ nie drażni żadnego z najważniejszych czułych punktów. Tego typu memy nie przyciągnęłyby niczyjej uwagi. Wspomniana gazeta szybko przestałaby się ukazywać, a biedny reporter umarłby z głodu. To by się dopiero nadawało do prasy!

Za prezydentury Reagana i Busha słyszało się często o „liberalnych uprzedzeniach”. Z nastaniem bardziej liberalnego Clintona pogłoski te ustąpiły miejsca „konserwatywnej nagonce”. Która plotka była prawdziwa? Żadna.

Tendencyjne wypowiedzi w mediach nie mają nic wspólnego z polityką. Kontrowersyjne opinie mają uderzyć w czułe punkty i spowodować, by ludzie kupowali gazety, oglądali programy i umożliwili mediom przetrwanie.

W czasach Reagana jednym z niewielu głosów za utrzymaniem *status quo* był genialnie obmyślony program *Crossfire* w telewizyjnej sieci Cable News Network (CNN). W programie przedstawiano opinie ludzi o przeciwstawnych poglądach, pozwalając na otwarty konflikt. W ten sposób memy *kryzysu* i *zagrożenia* uderzały w nasze czułe punkty, osłabiały mechanizmy obronne i przemycały liberalne oraz konserwatywne treści.

To, co nazywano wtedy „liberalnymi uprzedzeniami”, nie miało nic wspólnego z liberalizmem - było to uprzedzenie do zachowania *status quo*, które można uzasadnić tylko w jeden sposób: utrzymywanie istniejącego stanu rzeczy jest nużące! To, co jest, nie drażni niczyich czułych punktów. Ewolucja sprawiła, że media informacyjne przeobraziły się w potężnego, niezniszczalnego wirusa kulturalnego. Doszło do tego, że termin „konserwatywny”, oznaczający pierwotnie „przeciwny zmianom” stał się odpowiednikiem najbardziej wywrotowych koncepcji! *Nakłanianie do zachowania istniejącego stanu* nie jest dobrym memem.

TEORIE SPISKOWE

Skłonność **doszukiwania się znaczenia** w pozbawionych sensu sprawach to przyczyna istnienia kulturalnego wirusa, jakim jest **teoria spiskowa**. Niektórzy ludzie węszą spisek wszędzie - od zabójstwa Johna F. Kennedy'ego do domniemanej intrygi Amerykańskiego Stowarzyszenia Lekarzy, które rzekomo próbuje utrzymać zapotrzebowanie na usługi swoich członków, sprzeciwiając się zwiększeniu dawek sprzedawanych bez recepty preparatów witaminowych.

Czy takie knowania są powszechne, czy też stanowią odosobnione przypadki, jak np. afera Watergate, której nie zdołano utrzymać w tajemnicy tylko dlatego, że zbyt wiele osób było zamieszanych w całą sprawę?

Larry King, prowadzący mój ulubiony *talk-show*, nieodmiennie obala konspiracyjne wizje swoich gości jednym pytaniem: Jak to możliwe, że tylu ludzi utrzymywało tajemnicę przez tak długi czas? „Tego po prostu nie da się wytłumaczyć” - konkluduje.

Stwierdzenie, że dobrych memów nie da się długo utrzymać w sekrecie, to tylko jedna strona medalu.

Kiedy obserwujemy rozpowszechnianie się memów związanych z systemami przekonań, możemy dojść do wniosku, że w grę wchodzi spisek, podczas gdy w rzeczywistości rzekomi intryganci nie mają o niczym pojęcia.

Czy farmerzy, działając w zмовie z rządem federalnym, próbują wepchnąć nam tłusty, niezdrowy nabiał i mięso? Ależ skąd, farmerzy po prostu chcą utrzymać swoje gospodarstwa. Wystarczy, że ich przedstawiciele wspierają polityków o odpowiednich zapatrywaniach, by w telewizji zaczęły się pojawiać reklamy i programy edukacyjne, zachwalające zalety jajek i wieprzowiny, „która również jest białym mięsem”.

Dla farmerów i ich politycznych sojuszników sprawa nie stanowi żadnej tajemnicy: starają się zarobić na życie. Osoby spoza tych kręgów uważają jednak, że namawianie do jedzenia mięsa i jajek jest niebezpieczne, a nawet moralnie naganne.

A co z Amerykańskim Stowarzyszeniem Lekarzy? Czy spotyka się co roku w sekrecie i zastanawia, jak zaszkodzić ludziom, żeby przysporzyć sobie klientów? Ależ skąd, po prostu lekarzom wpojono mem, zgodnie z którym ich wysokie kwalifikacje wystarczają do podejmowania wszystkich decyzji dotyczących ochrony zdrowia. Z tego przekonania wzięły się zalecenia organizacji w sprawie sprzedawanych bez recept witamin i odżywek.

Nie myśl tylko, że nie ma takiej intrygi, która z czasem nie wyszłaby na jaw. Prawdę mówiąc, spisek musi być bardzo interesujący, żeby został wykryty, przede wszystkim dlatego, że informacja o jego ujawnieniu nie rozprzestrzeni się, jeśli nie będzie miała dobrych memów. Parę lat temu odkryto machinacje trzech najważniejszych producentów plastikowych sztuców i talerzy, którzy ustalali pomiędzy sobą ceny produktów. Tę historię opisano w małym artykule zamieszczonym w *Seattle Times*. Co takiego? Nie słyszałeś o tym? Ten spisek nie stał się tajemnicą publiczną tylko dlatego, że mało kto chciał o nim słyszeć - historia miała kiepskie memy.

Być dostrzeżonym to nie lada sztuka. Każdego roku firmy płacą miliardy dolarów agencjom reklamowym i *public relations*, bo chcą, żeby o nich usłyszano. Dlaczego więc jeden mały donos miałby od razu nagłośnić jakąś intrygę? Wielu ludzi pracowało całymi miesiącami, aby ujawnić najefektowniejsze punkty skandalu Watergate, afery na najwyższym krajowym szczeblu, interesującym wszystkich Amerykanów.

Nawet ta praca nie zdałaby się na wiele, gdyby sam Nixon nie nagrał na taśmie magnetofonowej swych niezgodnych z prawem poleceń. Dlaczego to

zrobił? Jak wspomniani farmerzy nie potrafił wyjść poza krąg własnych poglądów. Był przekonany, że postępuje słusznie: chciał być pewien każdego szczegółu kampanii wyborczej, w wyniku której miał być powtórnie wybrany na prezydenta. Nie był to według niego spisek, a jedynie ważne spotkanie organizacyjne.

Do nagannych postępów - czy będą to polityczne prowokacje, czy składanie ofiar z ludzi - prowadzą systemy przekonań.

Niełatwo jest ominąć wpojone sobie memy i spojrzeć na siebie tak, jak widzą nas inni.

Ludziom odpowiedzialnym za aferę Watergate pomogła amerykańska opinia publiczna, wspierana przez dziennik *Washington Post*.

To nieprawda, że wszystko, co widzimy i słyszymy, automatycznie przykuwa naszą uwagę. Jest dokładnie na odwrót - nieświadomie odrzucamy to, co nie pasuje do naszych poglądów, włącznie z matactwami. Oczywiście, jeśli ktoś jest zwolennikiem teorii spiskowej, widzi je wszędzie. Wszystko zależy od kontekstu, od punktu widzenia.

Zastanawiam się, kiedy pojawi się teoria, że prowadzący audycje radiowe sprzyśli się, żeby wyśmiać wszelkie spiskowe teorie. Czy to nie dziwne, że większość z nich bez chwili namysłu stroi sobie żarty z każdego, kto wysuwa nową teorię w sprawie Komisji Trójstronnej albo zabójstwa prezydenta Kennedy'ego? No właśnie...

Mnie to nie dziwi.

CZŁOWIEK, KTÓRY UGRYZŁ PSA

Funkcjonuje takie stare powiedzenie dziennikarzy: jeśli pies pogryzie człowieka, nie ma żadnej sensacji, ale jeśli człowiek ugryzie psa - to dopiero jest wiadomość! Wszyscy wiedzą, że psy gryzą ludzi. Opis kolejnego przypadku nikogo nie interesuje. Jednak kiedy dzieje się coś niezwykłego albo paradoksalnego, wszyscy chcą się o tym dowiedzieć.

Dochodzimy więc do kolejnej skłonności dziennikarzy - umiłowania spaw niezwykłych i nieoczekiwanych. Nic bardziej naturalnego: ludzie lubią słuchać o takich rzeczach. Media mają moc nagłaśniania podobnych wydarzeń, co powoduje, że przedstawiany przez nie obraz zniekształca rzeczywistość. Z telewizji niewiele dowiadujemy się o przyziemnych, zwyczajnych sprawach. To, co widzimy - przestępstwa, katastrofy i nadludzkie wyczyny sportowców - jest światem oderwanym od codziennej rzeczywistości.

Szkopuł w tym, że zniekształcony obraz świata utrudnia życie.

W roku 1992 w Stanach Zjednoczonych 37 776 ludzi zginęło od postrzału, a 40 982 osoby straciły życie w wypadkach samochodowych.⁵ Wystarczy rzucić okiem na gazetę, by zorientować się, że kwestii broni palnej poświęca się dużo więcej miejsca niż niebezpieczeństwom związanym z transportem samochodowym - mimo że prawie połowa zgonów od kuli to samobójstwa. Nie chcę przez to powiedzieć, że niepotrzebnie tyle się mówi o pistoletach i rewolwerach - w końcu jest to względnie nowy i coraz większy problem, podczas gdy do zagrożeń komunikacyjnych zdążyliśmy już przywyknąć - a tylko to, że nierealnie oceniamy grożące niebezpieczeństwo.

Nietrudno obliczyć, że prawdopodobieństwo tego, iż statystyczny mieszkaniec Stanów Zjednoczonych zginie w wypadku samochodowym, wynosiło w omawianym roku 1 : 6 224, natomiast dla zgonów spowodowanych użyciem broni palnej (z wyłączeniem samobójstw) było ponad dwa razy mniejsze - 1 : 13 005. Jeśli nie należysz do grupy ryzyka, a więc nie jesteś przestępcą ani policjantem, prawdopodobieństwo zmniejsza się jeszcze bardziej. A czego ludzie bardziej się boją: pistoletów czy samochodów?

Większość bardziej obawia się broni palnej. Jedną z przyczyn tego zjawiska jest zapewne odwrócenie przez media proporcji zagrożeń. Wykrzywiony obraz powoduje, że opinia publiczna domaga się od polityków zdecydowanego działania; uzyskuje jedynie to, że politycy licytują się w propozycjach niezbyt udanych rozwiązań.

Spróbujmy uzmysłowić sobie, co to właściwie znaczy, że prawdopodobieństwo czyjejś śmierci wynosi 1 : 6 500 albo 1:13 000. Przypuśćmy, że jesteś jednym z 650 mieszkańców wysepki na południowym Pacyfiku. Zarabiasz na życie łowieniem ryb w lazurowych wodach, otaczających Twoją cudowną krainę. Mniam, mniam, pyszne rybki! Niestety, raz na dziesięć lat zbłąkany rekin przepływa obok wyspy i zjada rybaka - i tak właśnie wygląda prawdopodobieństwo, że pożre Cię rekin. Mniej więcej takie samo było prawdopodobieństwo śmierci w wypadku samochodowym w 1992 roku.

Raz na dwadzieścia lat dwóch mieszkańców Twojej wyspy wdaje się w sprzeczkę z powodu ryby, a może kobiety, i jeden z nich przeszywa drugiego włócznią. Mniej więcej tak samo kształtuje się prawdopodobieństwo gwałtownej śmierci z użyciem broni, wynoszące w 1992 roku w Stanach Zjednoczonych 1 : 13 000.

⁵Zródło: „Advance Report of Final Mortality Statistics, 1992” w *Monthly Vital Statistics Report*, Tom 43, Nr 6, suplement, z 22 marca 1995; wydanie poprawione, nakładem Ministerstwa Zdrowia Stanów Zjednoczonych (Państwowa Służba Zdrowia, Ośrodek Zwalczenia i Profilaktyki Chorób oraz Narodowy Ośrodek Statystyki Medycznej).

To doprawdy smutne wydarzenia, o których mówi się na wyspie przez kilka dni, ale nie są one życiowym problemem większości mieszkańców. Zdarzają się, odchodzą w przeszłość, życie zaś toczy się dalej.

Ale teraz wyobraź sobie, że jest 392 000 takich wysp jak Twoja, połączonych siecią telewizyjną **WKI** (Wyspiarski Kanał Informacyjny). Razem na wszystkich wyspach mieszkałoby około 254 milionów osób, czyli mniej więcej tyle, ilu mieszkańców mają obecnie Stany Zjednoczone. I oto co wieczór WKI podaje, że **tego dnia** 107 osób zostało pożartych przez rekiny, 54 osoby natomiast zginęły od ciosu włóczni. Pojawienie się telewizji zmieniło niespodziewanie obraz świata: życie przestaje być sielanką przerywaną raz na kilka lat sporadyczną tragedią - staje się pełnym strachu, morderstw i przemocy koszmarem.

Interesujące, prawda? Wystarczyło wprowadzić telewizję, żeby zmienić wyobrażenie ludzi o własnym świecie, w którym nie przybyło przecież rekinów ani zabójców. Co się stało?

To wszystko wina wiadomości telewizyjnych, nowego, doskonałego ośrodka szerzenia się memów drażniących czuły punkt *niebezpieczeństwa*.

Nasze wyczulenie na memy związane z niebezpieczeństwem powstało w czasach, kiedy nikomu nie śniło się jeszcze o telewizji: im szybciej reagowaliśmy na zagrożenie, tym większe mieliśmy szansę przeżycia i rozmnożenia się.

Nawyk oglądania telewizji, która tylko napędza strachu przed czającym się wszędzie niebezpieczeństwem, niczemu nie służy i nie ułatwia życia. Oglądanie telewizji jest nałogiem, z którym trudno zerwać, ponieważ niebezpieczeństwa, jakie widzimy, naprawdę pobudzają czułe punkty i przyciągają uwagę. Odstawienie narkotyku wymaga wiele hartu ducha.

Powróćmy na nasze szczęśliwe niegdyś wyspy. Otóż ludzie doszli do wniosku, że rząd powinien coś zrobić z nowym powszechnym „zagrożeniem”. Wskutek tego politycy zaczęli rozprawiać o potrzebie wprowadzenia pięciodniowego okresu oczekiwania na zakup włóczni, a przedsiębiorcy zabrali się do sponsorowania programów informujących o zaletach środków odstraszających rekiny. Jednak najgorsze było to, że ludzie przestali cieszyć się życiem jak dawniej. Ogarnął ich lęk, wywołany przez nic innego, jak tylko wiadomości telewizyjne.

Czy musiało do tego dojść? Co by się stało, gdyby producenci pierwszych programów informacyjnych postanowili nadawać pozytywne i krzepiące wieści zamiast niepomyślnych i strasznych informacji?

Po pierwsze, żeby utrzymać się na powierzchni, media muszą rozpowszechnić to, co budzi zainteresowanie, czyli drażni czułe punkty. Tak się liożyło, że jesteśmy wyczuleni na takie memy, jak *niebezpieczeństwo*, *kryzys*, *•udadzą*, *terytorium* i tak dalej. Nic na to nie poradzimy.

Media mają tylko jeden sposób przetrwania: muszą odwoływać się do spraw, na które jesteśmy wyczuleni.

Załóżmy, że na wyspach powstanie konkurencyjna sieć telewizyjna, TWS (Telewizja Wiecznej Szczęśliwości), pokazująca zachody słońca, zadowolonych ludzi i palmy kołyszące się na wietrze. Po pewnym czasie kierownictwo przeprowadza ankietę i dowiaduje się, że pewne programy są częściej oglądane od innych. Ponieważ szefowie TWS nadal odżegnują się od tematu niebezpieczeństwa, szukają innych możliwości wzbudzenia zainteresowania publiczności. Znajdują je, dajmy na to, w dziedzinach **jedzenia** i **seksu**. Nie trzeba długo czekać, by nowy program TWS, *Gotuj z nami, wyspiarzami* osiągnął taką samą popularność jak konkurencyjny cykl pt. *Co piszczy w paszczy rekina*. Innym pomysłem TWS mogłyby być konkursy piękności; nowo wybrana Miss Archipelagu z pewnością odbierze oglądającym program mężczyznom ochotę na własne żony.

Jeśli TWS udało się odebrać część publiczności stacji WKI, dlaczego nie miałyby się pojawić trzecia sieć telewizyjna, nadająca programy zwracające uwagę na sprawy jedzenia, seksu oraz niebezpieczeństwa. Po pewnym czasie najwyższe notowania zaczęłyby osiągać tasiemcowe seriale i filmy typu *Wojna wulkanicznych amazonek*, które i tym razem skupiłyby na sobie uwagę, odbierając spokój ducha i zniekształcając świat.

Znasz chyba ludzi, którzy są chorzy, jeśli nie obejrzą wieczornych wiadomości albo innych interesujących programów. Telewizja to narkotyk, który wciąga, niewiele dając w zamian.

Lepiej zrobisz, jeśli wyłączysz odbiornik.

NASI ULUBIEŃCY

Technologia nie jest jedyną siłą napędową wirusów kultury. W gruncie rzeczy tego rodzaju wirusy nie powodują wyłącznie złych skutków. Co sądzisz o zwierzętach domowych?

Nasi ulubieńcy - pieski, kotki, iguany i tym podobne - wraz z całym gałęziami gospodarki, które z nich się utrzymują, nie są niczym innym, jak wirusem kultury.

Co takiego? Zwierzaki miałyby mieć coś wspólnego z wirusami? Wcale nie żartuję. Ludzie sądzą, że trzymają psy i koty dla zabawy, towarzystwa albo dla zaspokojenia próżności, tymczasem z punktu widzenia zwierzaków ich właściciele są tylko niewolnikami. Zastanówmy się nad tym.

Wiemy, że wirus umysłu to obiekt, który swoim istnieniem nakłania ludzi do produkowania jego kopii. Miłość do zwierząt ma wszelkie znamiona wirusa umysłu.

- Zwierzaki **penetrują** bariery ochronne umysłu przykuwając uwagę. Rozwinęły w sobie cechę, która to ułatwia: uważamy, że są „milusie” albo „urocze”.
- Ulubieńcy **wpajają** nam potrzebę opieki nad nimi, wykorzystując ludzką skłonność do troskania się o młode, niedojrzałe istoty. Biznes, stanowiący część tego wirusa umysłu próbuje skłonić człowieka do wydawania pieniędzy na weterynarzy i drogą żywność dla zwierząt.
- Zwierzęta rozmnażają się, **wytwarzając swoje wierne kopie**, do czego przyczynia się nie tylko ich DNA, ale również nasza opieka. Ponadto mem *tradycji* ułatwia wierne kopiowanie niektórych gatunków. Realizuje się to wskutek działania związków kynologicznych, stowarzyszeń hodowców oraz organizowania wystaw i konkursów, na których nagradza się ludzi za zachowanie czystości rasy zwierząt.
- No i oczywiście nasi ulubieńcy **rozprzestrzeniają się** w całkiem naturalny sposób. Robią to tak skutecznie, że niektórzy dostrzegli w tym problem i rozpoczęli kampanię na rzecz zapobiegania niechcianym ciężom: sterylizacji zwierząt. Oczywiście im mniej młodych rodzi się przypadkowo, tym większa wartość rasowych szczeniąt oferowanych przez hodowców.

Pieski i kotki w przebiegu ewolucji zyskiwały coraz więcej zalet. Jak to możliwe? Te, które nie były milusie, a więc nie umiały zwrócić na siebie uwagi, zmusić do zaopiekowania się nimi - wyginęły! Te, które pozostały przy życiu, rozmnażały się, a ich potomstwo znowu podlegało selekcji. W końcu doszliśmy do stanu obecnego - jesteśmy zarażeni wirusem zwierzaków.

Żartuję, mówiąc o infekcji: ludzie nie muszą się martwić uzależnieniem od zwierząt. U niektórych owadów zależność ta poszła jednak dalej. Otóż pewien gatunek mrówek nauczył się panować nad mszycami. Mrówki wykształciły podobno zdolność przekazywania mszycom chemicznych sygnałów zmuszających je do posłuszeństwa. Mszyce stały się dla mrówek tym, czym dla ludzi są krowy: mrówki popędzają je, prowadzą na pastwiska i doją!

Nasi ulubieńcy nie odurzają nas wprawdzie sekretnymi związkami chemicznymi, ale wzbudzają sympatię, co na jedno wychodzi. Tak więc kiedy

następnym razem spojrzysz na swojego domowego zwierzaka, zastanów się, jak wygląda życie z jego punktu widzenia. Całkiem wygodne, nieprawdaż?

ŻEBRANINA

Mieszkańcy wielkich miast rzadko dają jałmużnę żebrakom, wyczuwając, że tak naprawdę to nie oni potrzebują pomocy. Żebraczy „interes” podlega ewolucji memetycznej tak samo, jak wiele innych instytucji. Wygląda na to, że nieskuteczni żebracy - osoby, którym prawdopodobnie naprawdę chciałbyś pomóc - zostali wyparci przez tych, którzy wiedzą, jak się zabrać do rzeczy. Żebracy odkrywają co chwila nowe tereny i metody działania, a to interesujący temat dla badaczy ewolucji memów.

Mówiąc o „dobrych” żebrakach, mam na myśli ich skuteczność działania wynikającą ze stosowania odpowiednich memów. Z faktu, że wprowadzono przepisy zabraniające natarczywego zaczepiania przechodniów, możemy się domyślić, iż mem-strategia *bądź agresywny* przynosił rezultaty. Zaobserwowałem, że skuteczne są również następujące żebracze memy-strategie: *miej przy sobie dziecko albo psa, podchodź do samochodów stojących na czerwonym świetle na dużych skrzyżowaniach, noś tabliczkę z napisem „przyjmę każdą pracę w zamian za posiłek”*. Pewien żebrak wypowiadał się kiedyś w radio o różnych metodach zbierania datków. Szczególnie polecał ostatnie dwie z wymienionych wyżej. Zauważył przy tym, że nigdy nie musiał pracować w zamian za pożywienie. Po prostu wręczali mu pieniądze kierowcy, a zwłaszcza kobiety w średnim wieku.

„Zawodowcy” posługujący się tak skutecznymi memami nie dają amatorom pola do popisu: nikt nie zwraca na nich uwagi ani nie daje jałmużny. Żebractwo przerodziło się z przykrej, ale niezbędnej metody zarobkowania w niezniszczalnego, coraz skuteczniejszego wirusa kultury, który rozprzestrzenia się nie tylko na ulicach, lecz w środkach masowego przekazu.

Osoby, które doszły do wprawy w wykorzystywaniu tego wirusa, nieźle sobie radzą w życiu, odcinając od źródła utrzymania ludzi naprawdę potrzebujących pomocy.

Pod wpływem sił ewolucji memetycznej żebractwo przestało służyć pierwotnemu celowi, a zaczęło być wykorzystywane przez zręcznych lawirantów. Dotyczy to również jałmużny udzielanej przez państwo: zasiłków i zwolnień podatkowych.

INSTYTUCJE RZĄDOWE

Władza degeneruje człowieka, co do tego nie ma wątpliwości. Urzędy państwowe rozrastają się i pochłaniają coraz więcej pieniędzy. Politycy działają w interesie określonych instytucji czy kręgów - dobrze, jeśli legalnych. Wielki przemysł zatrudnia nieudolnych menedżerów, płacąc im kolosalne sumy i zapewniając dodatkowe korzyści. Ludzie przywykli już do tego, co się dzieje, chcąc nie chcąc muszą akceptować niemoralne postępowanie decydentów. Czasem któryś zostaje przyłapany na gorącym uczynku, spada ze stołka, może nawet trafić za kratki na parę miesięcy, ale to zdarza się wyjątkowo, nieprawdaż? Ryba psuje się od głowy.

Kiedyś uważałem, że tylko pesymiści mogą głosić takie poglądy. Teraz rozumiem, że to, co dzieje się z władzą, jest jedynie wynikiem ewolucji rae-mów. Wiemy, że wirusy umysłu chętnie wykorzystują struktury, w których zwyczajowo spełnia się czyjeś polecenia. Jeśli uznać, że władza polega na skutecznym przekonaniu innych o konieczności wykonywania rozkazów, nie-trudno pojąć, dlaczego każda instytucja koncentrująca władzę ewoluuje w kierunku narzuconym przez selekcję.

Korupcja zaczyna się z chwilą powstania urzędu, agendy rządowej albo wielkiego przedsiębiorstwa. Dobre intencje pracowników z czasem spychane są na margines przez pojawiające się zespoły memów, które nie tyle dążą do władzy, ile po prostu skutecznie się rozprzestrzeniają.

Siły ewolucji memetycznej są niewiarygodnie wielkie. Spójrzmy na nie-kwestionowany fundament prawa: amerykańską konstytucję. Podpisany w 1789 roku dokument stworzony został przez mądrych ludzi, którzy dobrze zdawali sobie sprawę z niebezpieczeństwa korupcji w wielkim, centralnym rządzie. Dlatego w pierwotnej wersji konstytucji zawarto wiele postanowień, mających zapobiegać centralizacji władzy.

Po uchwaleniu konstytucji co trochę znajdowały się uzasadnione powody do wprowadzania poprawek przenoszących część uprawnień obywateli na rząd federalny. Czy wiesz, że zgodnie z oryginalną wersją konstytucji, rząd federalny nie miał prawa pobierać podatków bezpośrednio od obywateli? Urzędy skarbowe nie miałyby racji bytu! Twórcy konstytucji wiedzieli dobrze, że centralizacja finansów prowadzi do skupienia władzy w jednym miejscu i nasilenia korupcji. Memetyka uczy nas, że tak władza odwraca się z czasem od wzniosłych celów, dla których ją powołano, zmierzając wszystkimi dostępnymi środkami do utrwalenia samej siebie.

Idee odpowiedzialności jednostki oraz uprawnień stanowych tak bardzo zdezaktualizowały się w Stanach Zjednoczonych, że ludzie nieraz zastanawiają

się, jakie jest znaczenie Dziesiątej Poprawki do konstytucji. W poprawce tej mówi się, że prawa nie przyznane rządowi federalnemu należą się obywatelom stanów. Ta poprawka nadal obowiązuje! Tymczasem ewolucja memów doprowadziła do sytuacji, w której rząd federalny nie waha się określać obowiązującej w całym kraju dopuszczalnej prędkości maksymalnej samochodów, kontrolować dostępu do opieki medycznej oraz decydować, za które narkotyki będzie się szło do więzienia, a które zostaną dofinansowane z pieniędzy podatników.

CZARNY RYNEK

Z chwilą, w której uchwali się prawo zabraniające jakiegś działalności gospodarczej, umożliwia się powstanie wirusa kultury zwanego **czarnym rynkiem**. Pojawia się wtedy subkultura, w której rozpowszechniają się memy-strategie takie jak np. *sprzedaż narkotyków jest opłacalna*. Te czarnorynkowe memy uderzają przede wszystkim w typowo męskie czułe punkty, które omawialiśmy w rozdziale szóstym: *pragnienie władzy* oraz wyczulenie na nadarzącą się *okazję*. Nic dziwnego, że zakazanym handlem zajmują się głównie mężczyźni.

Tak zwana „walka z narkomanią”, analogicznie do dawnej prohibicji, dała olbrzymią władzę ludziom, którzy z mocy prawa stali się przestępcami - handlarzom narkotyków.

Im trudniej kupić narkotyki, tym wyższe są ich ceny. Im wyższe kary przewiduje się za handel substancjami odurzającymi, tym mniej skrupułów ma narkotykowa mafia, która dla ochrony swojego rynku nie cofa się przed niczym. Wszak handlarze są już przestępcami, którzy nie mają wiele do stracenia: **duży zysk małym kosztem**. Im bardziej depcze się przestępcom po piętach, tym mniejsze stają się dostawy narkotyków, a co za tym idzie, tym łatwiej poszczególni *dealerzy* mogą dochrapać się władzy i pieniędzy: tym silniej drażnione są ich czułe punkty **okazji i władzy**.

Jak odkryliśmy w czasach prohibicji, działania rządu z jednej strony wywołują dobre skutki, np. zmniejszenie spożycia substancji odurzających, a z drugiej przyczyniają się do rozkwitu przestępczości związanej z czarnym rynkiem, nie wspominając już o ograniczeniu wolności pojedynczych osób przez narzucaną odgórnie etykę.

Dlaczego więc państwo wszczyna „wojnę z narkomanią” wiedząc, że spowoduje to powstanie czarnego rynku i wzrost przestępczości? Główną przyczyną jest pewna wada systemu demokratycznego, uwidoczniająca się zwłaszcza w czasach, kiedy losy urzędników państwowych wyższego szczebla zależą od tego, jak zaprezentują się w telewizji.

Aby wygrać wybory, politycy muszą reklamować się, wykorzystując naj-
silniejsze z dostępnych memów.

Ostatnio szczególnie często używa się memów *kryzysu* (podnosząc kwestię narkotyków, deficytu budżetowego, opieki zdrowotnej albo niedostatków szkolnictwa). Tak się niestety składa, iż umiejętność posłużenia się odpowiednimi memami w przedwyborczych wypowiedziach dla telewizji nie gwarantuje, że proponowane rozwiązania będą rzeczywiście skuteczne.

DEMOKRATYCZNA REPUBLIKA

Twórcy Konstytucji Stanów Zjednoczonych zdawali sobie sprawę z tych problemów. Dlatego właśnie nie ustanowili pełnej demokracji, ale republikę: obywatele w demokratyczny sposób wybierają swoich przedstawicieli, a ci - jak należy sądzić - inteligentni i prawi ludzie podejmują uzasadnione, najlepsze dla kraju decyzje.

I co się stało z tymi zasadami? W wyniku ewolucji memów prawo wyborcze, a wraz z nim władza, przeszły w ręce ludu. W roku 1913, jak zwykle ze wzniósłych pobudek, unieważniono kolejny artykuł konstytucji mówiący, że stanowe ciała ustawodawcze wybierają senatorów. Od tamtej pory uprawnienia te należą do obywateli. W ten sposób zniesiono ustanowioną przez twórców konstytucji charakterystyczną cechę różniącą obydwie izby parlamentu: Izba Reprezentantów jako wyraziciel głosu ludu, a Senat głosu stanów.

Tak zwane „zadymione sale”, w których na zebraniach partyjnych wybierano lepszych albo gorszych kandydatów, znikają kolejno w jednym stanie po drugim, ustępując miejsca wyborom bezpośrednim. Odtąd kandydaci do parlamentu musieli nauczyć się włączać to, co mieli do powiedzenia, w ramy krótkiego wystąpienia, w którym koncentrowali się na drażnieniu czułych punktów. Ostatnio słyszy się głosy nawołujące do zlikwidowania Kolegium Wyborczego, instytucji zapewniającej stanom wpływ na wybór prezydenta, ostatniej przeszkody na drodze do bezpośrednich wyborów.

Nie twierdzą, że centralizacja władzy jest zła sama w sobie - aczkolwiek naprawdę **jest** zła dla ludzi, którzy pragną zachować kontrolę nad własnym życiem - chcą tylko pokazać kolejny przykład spontanicznej ewolucji systemu, w którym to, co silne, staje się jeszcze silniejsze. Im potężniejsza instytucja, tym efektywniej może rozprzestrzeniać swoje memy. Im intensywniej je propaguje, tym więcej zdobywa władzy.

W Stanach Zjednoczonych największą polityczną władzę ma większość elektoratu. Wskutek tego powoli zmierzamy w stronę tak zwanej **tyranii większości** - narzucania mniejszości cudzej woli.

Deklaracja Praw Człowieka miała stanowić zaporę dla tego rodzaju tyranii. Tymczasem pierwszych dziesięć poprawek do konstytucji nadal obowiązuje. Mało tego: ich realizacja oraz interpretacja zmierzają stopniowo ku odbieraniu władzy pojedynczym osobom i przekazywaniu jej większości.

Do przeprowadzenia tych zmian zawsze znajduje się dobre uzasadnienie. Na przykład prawo każdego człowieka do decydowania, kogo zatrudnić albo komu wynająć mieszkanie, zostało pogwałcone przez prawa mające na celu likwidację skutków rasizmu i seksizmu. Aczkolwiek początkowo lepsze traktowanie kobiet i mniejszości narodowych zostało pozytywnie odebrane przez większość wyborczą, to jednak na dłuższą metę oddanie kolejnego aspektu życia pod kontrolę państwa nie wydaje się tak korzystne.

Jednym z najcenniejszych przywilejów, dzięki którym Amerykanie czują, że żyją w wolnym kraju, jest prawo do wszczęcia procesu sądowego przed przejściem własności przez państwo. Obecna polityka rządu, skierowana przeciwko osobom podejrzanym o handel narkotykami, polega na zawłaszczaniu samochodów, łodzi i budynków wykorzystywanych do prowadzenia przestępczej działalności jeszcze przed procesem i udowodnieniem winy. Pytanie brzmi: czy jest to właściwe postępowanie, czy też kolejny przykład doraźnego reagowania na mem *kryzysu* przez coraz potężniejszą władzę?

Artykuł I, punkt 3.

Na Senat Stanów Zjednoczonych składać się będzie po dwóch senatorów z każdego stanu, wybranych przez tamtejsze Zgromadzenia Ustawodawcze. Kadencja będzie trwać sześć lat, a każdy senator będzie miał jeden głos.

XVII Poprawka (1913)

Na Senat Stanów Zjednoczonych składać się będzie po dwóch senatorów z każdego stanu, wybranych przez mieszkańców tych stanów. Kadencja będzie trwać sześć lat, a każdy senator będzie miał jeden głos.

Artykuł I, punkt 9

Nie będzie się nakładać pogłównego ani żadnego innego bezpośredniego podatku, z wyłączeniem podatku w wielkości proporcjonalnej do liczby ludności oraz innych podatków wymienionych w Ustawie.

XVI Poprawka (1913)

Kongres ma prawo nakładać i ściągać podatki od przychodów z dowolnego źródła, bez uwzględniania zasady proporcjonalności ani liczebności poszczególnych stanów.

Pierwotne brzmienie tych artykułów Konstytucji Stanów Zjednoczonych, które uniemożliwiały wzrost władzy państwowej, było stopniowo zmieniane. Rząd federalny zyskiwał coraz większe uprawnienia kosztem stanów i Zgromadzeń Ustawodawczych.

PRZYCZYNY POLITYCZNEGO IMPASU

Rzadko się zdarza, żeby wysocy urzędnicy państwowi celowo nadużywali swej władzy. Kiedy to się zdarzy, wykrycie i odpowiednie ukaranie nie stanowi większego problemu. Trudniej jest uporać się z coraz powszechniejszym zjawiskiem: stopniowym zarażaniem kultury politycznej memami odwracającymi poczynania władzy od pierwotnych zamierzeń.

Dobrym przykładem jest Kongres Stanów Zjednoczonych⁶, mający w założeniu być miejscem, gdzie mądry ludzie podejmują przemyślane decyzje w sprawach państwowych, dotyczących na przykład wysokości podatków, wielkości budżetu państwa, struktury wydatków budżetowych oraz inicjatywy ustawodawczych.

Ten organ władzy z chwilą powołania go do życia stał się obiektem ataku wirusów umysłu.

Memy, którymi zarażają się usiadawcy i zmieniają pod ich wpływem własną hierarchię wartości, mają zaiste wielką polityczną moc. Siła polityków tkwi nie tylko w czynach, ale i w słowach, za pośrednictwem których rozsiewają pewne idee.

⁶ Kongres - połączone izby (Senat i Izba Reprezentantów) parlamentu Stanów Zjednoczonych (p.tł.)

Początkowo członkowie parlamentu szukali inspiracji w lekturze, przemówieniach innych polityków, a zapewne również w zwykłych towarzyskich rozmowach. Najłatwiej przyswajali sobie te opinie, które najbardziej trafiały im do przekonania, a więc zawierające w sobie memy typu *kryzys, pomaganie dzieciom, sensowność* albo inne skutecznie działające na daną osobę. Po pewnym czasie każdy z ustawodawców bombardowany był wieloma konkurującymi ze sobą memami.

Jednym ze sposobów oddziaływania na posła czy senatora jest **powtarzanie**, a więc ustawiczne podnoszenie tej samej kwestii. Dzisiaj członkowie parlamentu oblegani są przez najróżniejsze lobby: ludzi, których jedynym zadaniem jest przekazywanie ustawodawcom określonych memów - a więc osvajanie ich albo programowanie! Kongresmani wynajmują pracowników, mających sortować i selekcionować napływające informacje. Ta sytuacja zmusza lobbystów do szukania nowych sposobów ominięcia barier. Tworzy się swoisty parlamentarny wyścig zbrojeń.

Można by pominąć milczeniem tę niepotrzebną walkę, gdyby nie to, że do zadań członków parlamentu należy nie tyle wybór najlepszych ze składowanych im propozycji, ile troska o dobro kraju! Większość posłów i senatorów jest zasypywana prośbami i żądaniem, których spełnienie pośrednio lub bezpośrednio służy czymś interesom. W tych warunkach ustawodawcy nie są w stanie wyjść poza „załatwianie spraw” i zająć się tym, co naprawdę ważne.

DOBRY LUDZIE MIEWAJĄ ZŁE MEMY

Jeśli weźmiemy pod uwagę nie tylko nacisk wywierany na parlamentarzystów, ale całą kulturę polityczną, dojdziemy do wniosku, że aby zostać wybranym, polityk musi być orędownikiem czyjejs sprawy. Nie ma to nic wspólnego z moralnością: takie po prostu jest działanie sił ewolucji memetycznej.

Przypuśćmy, że jakiś polityk, pragnąc uchronić się przed atakiem memów, postanawia robić wyłącznie to, co najlepsze dla kraju. Dopóki jednak nie przełoży szczytnych celów na memy atrakcyjne dla wyborców, nie będzie miał szans w walce z przeciwnikiem, który nie zastanawiając się nad dobrem państwa uderzy w najczulsze miejsca większości wyborców.

Po pewnym czasie jedynymi urzędującymi politykami byłiby ci, którzy rozpowszechniają memy drażniące czułe punkty elektoratu. Niepotrzebna stałaby się jakakolwiek intencja, ponieważ taki jest kierunek ewolucji memetycznej.

Na wygraną polityka w wyborach wpływa tylko jeden czynnik: dobre memy, czyli atrakcyjność w oczach wyborców.

W demokratycznym kraju rząd musi składać się z polityków, którzy potrafią mówić to, co ludzie chcą usłyszeć. Ponieważ politycy pokazują się przede wszystkim w telewizji, ich wizerunek jest coraz bardziej oderwany od rzeczywistości. W dzisiejszych czasach tylko nieroztropny i bezmyślny kandydat na prezydenta odważyłby się wystąpić w telewizji bez zasięgnięcia porady „trenera” - doradcy, który pomoże mu przedstawić się z korzystnej strony i najefektywniej dążyć do celu.

ROZROST STRUKTUR PAŃSTWOWYCH

Chociaż Thomas Jefferson przestrzegał, że najlepiej rządzi ten, kto rządzi najmniej, demokracja zmierza w stronę zwiększania uprawnień władzy. Kierunek tej ewolucji wyznaczają memy wzbudzające zainteresowanie wyborców.

Ludzie na ogół zwracają uwagę na mem *nagrody* - głosują na polityków podnoszących kwestię, którą są osobiście zainteresowani. Ze studenckich lat pamiętam, że namawiano nas do głosowania na kandydatów obiecujących zwiększyć wydatki budżetowe na oświatę i kredyty dla studentów. Kongresmeni, którzy przywożą „kiełbasę wyborczą” do swoich okręgów, zyskują ponowne poparcie, ale przyczyniają się do zwiększania wydatków budżetowych i dalszej centralizacji władzy.

Aby zająć miejsce urzędującego parlamentarzysty, nowy kandydat musi przekazać wyborcom atrakcyjniejsze memy. Częstokroć skutkiem realizacji przedwyborczych obietnic jest dalszy rozrost struktur państwowych i zwiększenie wydatków na ich utrzymanie. Wskutek tego urzędy centralne puchną w oczach, pochłaniają olbrzymie sumy i niedołączniają, a memy używane w kampaniach wyborczych stają się coraz mniej wyszukane i potężniejsze.

Jednakże trudno przewidzieć, w jakim kierunku potoczy się ewolucja memetyczna. W wyborach 1994 roku republikanie posługując się memami *prześlania* oraz *zagrożenia* zdobyli większość w Izbie Reprezentantów i w Senacie, wygrywając z demokratami, którzy używali memów *zmierzamy w dobrym kierunku*. Republikanie krzyczeli: „Mamy kryzys! Tylko my potrafimy temu zaradzić!”. Aby przemycić swój program polityczny, posłużyli się tym samym koniem trojańskim, którego wcześniej użyli demokraci do wykreowania modnego wówczas określenia „kryzys w służbie zdrowia”, o którym dziś zapomniano.

Im celniej kandydaci potrafią uderzyć w czule struny wyborców, tym bardziej ich późniejsza polityka odbiega od przedwyborczych planów.

Jak wyglądałaby polityka, gdyby większość wyborców poznała zasady memetyki? Czy doszłoby do jakiejś większej przemiany? Myślę, że kampanie wyborcze wyglądałyby inaczej, a może ponadto podniosłoby się też morale polityków.

Memetyka religii

*Kiedypatrzę na Ciebie, nie mogę zrozumieć,
dlaczego pozwoliłeś, żeby sprawy wymknęły Ci się spod kontroli.
Udałoby Ci się, gdybyś był wszystko dobrze zaplanował.
-Judasz*

Tim Rice, libretto musicalu *Jesus Christ Superstar*

Powiedziano kiedyś, że wiara w Boga chrześcijan jest koniecznością: jeśli istnieje, niewierzący zostaną srogo ukarani; jeśli zaś nie istnieje, co szkodzi w Niego wierzyć? Trudno coś zarzucić temu rozumowaniu, zawierającemu mem *taniego zabezpieczenia*. Mimo to, ponieważ jestem niepoprawnym realistą, odważę się postawić hipotezę, że przekonania religijne są nie tyle darem od Boga, ile skutkiem działania jednego z najpotężniejszych wirusów umysłu.

W tym rozdziale zajmę się religijnymi dogmatami. Spróbuję dociec, skąd się wzięły i czemu miały służyć Prawdy, w które wierzą ludzie pobożni, oraz jak się utrwały i rozpowszechniały. Stosunek ludzi do tekstów sakralnych jest różnorodny: jedni nie wierzą w ani jedno słowo; drudzy uważają je za interesującą metaforę, a jeszcze inni sądzą, że mają do czynienia ze Słowem Bożym. Chociaż przekazywaniem takich pism rządzą zawsze te same prawa memetyczne, inaczej zachowują się ludzie, którzy przekonani są o prawdziwości religijnej doktryny, a inaczej ci, którzy uważają teksty sakralne za źródło mitów i przypowieści.

Jeden z głównych memów-strategii w paradygmacie memetyki mówi, że można świadomie zaprogramować życie za pomocą wybranych przez siebie memów. Przeciwną strategią jest zaufanie religijnym dogmatom bez podjęcia

świadomej decyzji. Upieranie się przy prawdziwości jakichkolwiek memów, religijnych czy nie, również nie jest zgodne z paradygmatem memetyki, która uważa, że memy są raczej półprawdami użytecznymi w danym kontekście.

Religijne memy spotykane we współczesnym świecie są tymi, które przetrwały ewolucję memetyczną. Tak jak w przypadku innych memów sam najlepiej ocenisz, czy przyjęcie ich sprzyja realizacji Twoich życiowych planów, czy też ją utrudnia.

POCZĄTKI RELIGII

Skąd wzięły się memy religii? Oto prawdopodobny scenariusz. Jesteśmy w prehistorycznych czasach, kiedy umiejętności rozwiązywania problemów okazały się bardzo przydatne w walce o przetrwanie. Ludzie, którym udało się przeżyć, stanęli przed następującymi problemami:

- Jak ukryć się przed tygrysami?
- Gdzie jest jedzenie?
- Jak znaleźć odpowiedniego partnera (partnerkę)?

Sam rozumiesz: normalne, codzienne troski człowieka jaskiniowego.

Umiejętność rozwiązywania problemów dobrze służyła przżyciu. Wkrótce po jej nabyciu nasi przodkowie postanowili wykorzystać ją do znalezienia odpowiedzi na pytania poważniejsze, z którymi od dawna zmagają się filozofowie:

- Skąd pochodzimy?
- Jaki jest nasz cel?
- Jak powinniśmy postępować?

No cóż, to dużo trudniejsze pytania od dotyczących niebezpieczeństwa, pożywienia i seksu. Nic dziwnego, że naszym jaskiniowym przyjaciołom ciężko było wpaść na jakiś sensowny pomysł. Dysonans poznawczy wywołany samym zaistnieniem tych pytań doprowadził do stworzenia pewnych memów, które coś wyjaśniały. Z domysłów powstały mitologia, filozofia i religia.

Jak do tego doszło? Tak jak zwykle: na zasadzie przetrwania najlepiej przystosowanych memów. Nie wdając się w szczegóły rzeczywistej historii religii, powróćmy do jaskiniowców. Powiedzmy, że znane nam z telewizji małżeństwa Flintstone'ów i Rubble'ów zastanawiają się nad kwestią pochodzenia ludzi. Po pewnym czasie Wilma dochodzi do wniosku, że zostaliśmy stworzeni przez Boga, jednak zachowuje to odkrycie dla siebie. Barney, biedny głupol, całymi latami zachodzi w głowę, ale nie potrafi znaleźć odpowie-

dzi. Betty proponuje odkrywcze rozwiązanie, że powstałiśmy drogą ewolucji z organizmów jednokomórkowych. Oczywiście hipoteza Betty zostaje odrzucona.

Fred wpada na pomysł, z którego jest niezmiernie zadowolony: otóż stworzył nas Bóg, który przykazał nam szerzyć tę prawdę pod groźbą mąk piekielnych.¹ Jaba daba du!

Fred stworzył memy, które przyjęły się znakomicie. Czy zrobił to celowo? Wątpliwe. Po nim to samo pytanie rozważały miliony ludzi. Zbiór przekonań składających się na odpowiedź Freda stopniowo doskonalił się, zawierając w sobie coraz skuteczniejsze memy, które szerzyły się coraz dalej i coraz szybciej. Ostatecznie dany system przekonań ogarnął całą społeczność i stał się religią.

Powstała w ten sposób religia jest wirusem kulturowym (a więc takim, który wyewoluował spontanicznie, bez udziału świadomej intencji). Rozwój religii zmierzał nie w stronę prawdy ani nawet dobra wyznawców, ale w stronę **bardziej skutecznych memów**. Oto najważniejsza teza całej książki:

Celem ewolucji memów wcale nie jest dobro jednostki.

Nic nie uzasadnia słuszności ani życiowej przydatności religijnych przekonań (pomijam na razie stanowiące mniejszość, wymyślone przez ludzi religie-wynalazki). Jednego tylko możemy być pewni: wierzenia religijne utrwalają same siebie.

Chociaż uważam, że większość obecnych religii powstała spontanicznie, nie twierdę, iż obyło się bez prób świadomego rozprzestrzeniania memów, które miały poprawić jakość życia. Wydaje się, że wielu przywódców duchowych, od Buddy po Jezusa, miało takie zamiary. Gdyby nie praktyczna znajomość memetyki, ich religie szybko poszłyby w zapomnienie albo przekształciły się w niezniszczalne instytucje, troszczące się bardziej o własne istnienie, niż o ludzkie dobro. Ta druga ewentualność często powtarzała się w historii religii, kiedy wbrew intencjom założycieli niektórym memom przyklejano etykietkę prawdy.

¹ Historycy religii uważają, że mem **piekła** powstał w czasach, kiedy Rzymianie prześladowali Żydów. Mem ten nie był wtedy jeszcze związany z nakazem głoszenia wiary, był jedynie wyjaśnieniem, dlaczego Bóg kazał narodowi wybranemu znosić tak wielkie cierpienia, a oszczędzał gojów. Rzymianom dobrze się wiodło w tamtych czasach, jednak mieli za to zapłacić karę. Piekło jest jednym z pomniejszych dogmatów wiary mojąszowej, który przyjął się w chrześcijaństwie w połączeniu z memem-strategią nawracania, nakazującym szerzyć wiarę chrześcijańską po to, by zbawić dotychczas niewierzących.

ABSOLUTNA PRAWDA

Kiedy byłem nastolatkiem, dręczył mnie typowy w dla wieku dojrzewania problem. Skoro istnieje tyle religii, z których każda twierdzi, że jest prawdziwa, a wiele wyklucza prawdziwość innych, jak można poznać, która ma rację? Problem ten wydawał mi się bardzo skomplikowany: wyznawcy większości religii odnosili się do innych z pobłażaniem, litością albo pogardą, jednak zawsze uznawali się za lepszych - tych, którzy znają prawdę. Byli też tacy, którzy dopuszczali możliwość pomyłki: być może to właśnie oni mieli rację? Komu miałem uwierzyć?

Często zdarza się, że ludzie tracą czas na rozwiązywanie czegoś, co uważają za problem, zamiast zająć się sprawami naprawdę istotnymi. Potrzeba **rozwiązywania problemów** jest tak silna, że ludzie spędzają połowę życia na czynnościach, które prowadzą donikąd, nie próbując nawet ustalić hierarchii ważności swoich życiowych celów. Chcą się dowiedzieć, jak zbić majątek, jak zmienić zachowanie małżonka, jak uporać się z lękiem. Pozornymi problemami, przed którymi stajemy co dzień, karmią się całe rzesze autorów poradników, producentów telewizyjnych pogawędek i organizatorów kursów czy warsztatów.

Największą pułapką, w jaką wpadają ludzie skłonni do rozwiązywania problemów, a zwłaszcza wykształceni i inteligentni, jest poszukiwanie Prawdy Absolutnej.

Pragnienie zrozumienia otaczającego świata miało sens w czasach, kiedy świat w swej prostocie składał się głównie z obiektów materialnych: potencjalnych zdobyczy i niebezpieczeństw. Społeczeństwa, w których obecnie żyjemy, składają się głównie z memów. Próbujemy zrozumieć rzeczy, które nie mają sensu.

Ludziom **wydaje się**, że sprawy mają jakiś sens, ponieważ mózg nie zdążył jeszcze przystosować się do nowych kulturowych i psychologicznych krajobrazów. Wskutek tego marnują wiele czasu, pieniędzy i energii na zrozumienie i rozwiązanie problemów bez znaczenia.

Trudno znaleźć problem o mniejszym znaczeniu niż pytanie, która z religii mówi prawdę. W kwestii tej można wyróżnić problemy składowe, takie jak: Czy Bóg istnieje? A jak wygląda? Czy niebo (albo piekło) istnieje? Czy Jezus Chrystus był Synem Bożym? Czego Bóg oczekuje ode mnie? Każde z tych pytań można podzielić na mniejsze, jeszcze bardziej nonsensowne: Bóg jest mężczyzną czy kobietą? Bóg jest biały, czarny, żółty czy czerwono-

skóry? A gdzie mieszka? Ile kosztuje znaczek na list do Niego? A jeśli jest na wakacjach, czy odsyłają Mu pocztę elektroniczną na nowy adres? Ile aniołów zmieści się na główce szpilki?

Jeśli zajmiemy się odpowiadaniem na tego rodzaju pytania, trudno będzie zrozumieć, czym jest i skąd pochodzi religia. W modelu memetycznym wszystkie „naturalne” religie, należące do grupy wirusów kulturowych, to tylko zespoły memów. Religie to powstałe w prehistorycznych czasach, udoskonalane sporadycznie zespoły pojęciowe, odzwierciedlające świat, w którym większość czasu spędzaliśmy na unikaniu niebezpieczeństwa oraz poszukiwaniu jada i seksu. Ten świat dawno już nie istnieje, mimo to nadal próbujemy w oparciu o opisujące go memy zrozumieć współczesną etykę, kulturę i społeczeństwo. Dopóki mamy do czynienia z „naturalną” religią, a nie wirusem-wynalazkiem, zespoły memów tworzące religię rozwijają się samoistnie, wciąż doskonaląc swoje działanie.

No właśnie! O nic więcej nie chodzi! Nie ma takiej religii, która miałaby monopol na prawdę, gdyż każda z nich jest jedynie zlepkiem memów. Spójrzmy, jakie memy musi posiadać religia, która ma przetrwać.

MEMY RELIGII

Zakładając, że memy religii powstały na drodze ewolucji, a nie zostały dane od Boga, należałoby oczekiwać, że w najbardziej rozpowszechnionych religiach występują wszystkie znane nam memy. Zobaczmy, jak to wygląda. Zaczniemy od memów strukturalnych, których dobre przystosowanie wynika z praw memetyki:

Tradycja. Ten mem-strategia doskonale się powieliła, wpajając ludziom przekonanie o konieczności utrwalania całego zespołu towarzyszących mu memów. Jak żadne inne instytucje kultury, religie obfitują w tradycje. Ich narzędziem są święte miejsca, kościoły, klasztory, prawa koszerne czy dbanie o wierność tekstów sakralnych. Trwałość tradycji nie ma nic wspólnego z tym, czy religia jest słuszna albo „dobra” - dzieje się dokładnie na odwrót! Jedną z przyczyn utrzymywania się religii są zakorzenione tradycje - bez nich religie mają małe szansę przetrwania.

Walka z herezją. Herezją nazywamy każde przekonanie, które kwestionuje religijną doktrynę. Walka z herezją, drugie oblicze tradycji, przypomina wojnę białych ciałek krwi z zarazkami: nowe, zaraźliwe memy są identyfikowane i niszczone. Z herezją wiąże się cała lista memów-skojarzeń dotyczących kar dla heretyków, czyli dla tych, którzy dają wiarę nowym memom (pozwalają na ich penetrację) albo rozgłaszają je (rozpowszechniają).

Nawracanie. Ten mem-strategia replikuje się, ponieważ zawiera w sobie nakaz: „przekaż mnie innym ludziom!” Najciekawsze, że nie wszystkie religie każą swoim wyznawcom używać ekspansywnych metod nawracania w rodzaju wręczania ulotek na ulicy. Jednak chyba w każdej wielkiej religii nawracane są przynajmniej dzieci wyznawców. Ta metoda dobrze działa w połączeniu z memem *miejak najwięcej dzieci*, popularyzowanym przez katolików, mormonów i system opieki społecznej.

Zjawisko nawracania to coś więcej niż szczere chęci i dobre powody do głoszenia wiary: „Jezus (scjentologia, Amway, amerykański styl życia itd.) odmienił moje bytowanie nie do poznania. Pragnę, żeby wszyscy mogli radować się tak jak ja.” Instytucje zachęcające do nawracania, wpajające ludziom jego potrzebę, mają wielką siłę przebicia, niezależną od rzeczywistego wpływu religii na ludzkie życie. Kiedy nawracanie staje się częścią doktryny, religie zdobywają duże szansę przetrwania, w przeciwieństwie do wyznań, które dają ludziom wielką radość, ale nie zmuszają ich do głoszenia wiary.

Sensowność. Idee, które mają sens, są bez trudu powielane. Taka jest natura ludzkiego umysłu - przypominasz sobie zabawę w głuchy telefon? Religie, które wyjaśniają skomplikowane problemy w przystępny sposób, cieszą się dużo większą popularnością niż te, które wymagają myślenia, np. zen. Oczywiście proste odpowiedzi nie muszą być **prawdziwe**. Postacie Świętego Mikołaja i wielkanocnego zajaczka są najprawdopodobniej wymyślone, jednak sam przyznasz, że przemawiają do wyobraźni.

Powtarzanie. Religie obfitują w rytuały - od niedzielnej mszy po modlitwę przed posiłkiem. Im częściej wykonujemy jakąś czynność albo stykamy się z ideami lub przekonaniami, tym rzadziej poddajemy je w wątpliwość. Stopniowo osławiamy się z nimi i je przyjmujemy. W najbardziej rozpowszechnionych religiach stosuje się zasadę polecaną przez speców od reklamy: powtarzanie jest dźwignią handlu.

Religie aplikujące duże dawki wyżej wymienionych memów powinny mieć zapewniony sukces. Mimo to ewolucja religijnych memów nie zatrzymała się na tym poziomie. Przyjrzyjmy się teraz memom oddziałującym na czułe punkty, wykorzystującym przyrodzone skłonności:

Bezpieczeństwo. Wiele religii opiera się na strachu przed gniewem bożym, ogniem piekielnym, odrzuceniem przez społeczność. System przekonań, który tworzy sztuczne zagrożenia, wskazując jednocześnie drogi ich uniknięcia, ma wielką siłę oddziaływania. Jeśli chodzi o ostracyzm religijny, niebezpieczeństwo jest całkiem realne. Na przykład amisze żyjący w małych, silnie związanych społecznościach boją się, że ich ziomkowie mogą

„odwrócić się” od nich na całe życie; postępowanie zgodne z zasadami religii jest wybawieniem od niebezpieczeństwa.

Kryzys. Wiele kultów religijnych rekompensuje sobie niedostatki sensu użyciem memu kryzysu. Podobno przywódcy sekt Jim Jones i David Koresh bezustannie ostrzegali przed zagrożeniami, takimi jak gniew boży albo wrogowie sekty - sobie tylko przypisując umiejętność zażegnania niebezpieczeństwa.

Jedzenie. Tak jest - jedzenie! Uczty i posty przyciągają uwagę wiernych, uderzając w ich bardzo czuły punkt. Kiedyś nieomal zostałem wyznawcą wiary Bahai, tak spodobała mi się perspektywa uctowania co dziewiętnaście dni.² Wielkanocne śniadania, seder na Święto Paschy, posiłki po zachodzie słońca w czasie Ramadanu - wszystkie uatrakcyjniają religię. Obowiązek przestrzegania postu wywołuje dysonans poznawczy w umysłach i wzmacnia memy, w imię których wierni są gotowi do wyrzeczeń.

Seks. Religie, które nie wspominałyby o seksie, należą do rzadkości. Otrzymanie zezwolenia na współżycie często wiąże się z przyjęciem całego systemu przekonań. Religie posługują się w tym celu różnymi instytucjami, od monogamicznych małżeństw kościelnych, poprzez oficjalną prostytucję w świątyniach starożytnego Rzymu, do kultu wolnej miłości wyznawanego przez sektę Rajneeshee. Kiedy enklawę Rajneeshee w Oregonie zaczęły odwiedzać zorganizowane wycieczki śliniających się z pożądania mężczyzn, Bhagwan Shree Rajneesh ustanowił dla nowo przybyłych dziesięciodniowy okres oczekiwania na seks. Wystarczyło tylko trochę zmienić określony mem, by marchewka oddaliła się sprzed nosów oczekujących.

Problem. Na ten mem łatwo nabierają się zwłaszcza ludzie inteligentni i wykształceni. Dla wielu z nich silnym magnesem jest rzekome istnienie wiedzy tajemnej, którą można osiąść, jeśli poświęci się życie rozwiązywaniu pewnych problemów. Ta idea leży u podstaw niektórych religii Wschodu, np. zenu i taoizmu, mimo że ich wyznawcy często twierdzą inaczej. (I to właśnie jest takie tajemnicze!) W innych religiach, na przykład chrześcijaństwie, teksty sakralne wraz z komentarzami są tak obszerne, że niepodobna ich przeczytać w ciągu jednego życia. Mimo to dla wielu chrześcijan badanie Pisma Świętego jest sposobem na życie. Ludzie ci studiują Biblię licząc na to, że gdy tylko coś naprawdę zrozumieją, doznają olśnienia.

Dominacja. Perspektywa wspięcia się po drabinie hierarchii i zdobywania nowych godności oddziałuje na osoby wyczulone na mem *władzy*. Ponie-

² Zanim zjeszJ musisz uwierzyć. Uczty są tylko dla bahaitów.

waż ewolucyjnym wyznacznikiem władzy był dostęp do kobiet, ten czuły punkt mają głównie mężczyźni. Idea poziomów albo stopni wtajemniczenia została przejęta nawet przez quasi-religijne organizacje, takie jak harcerstwo czy wolnomularstwo. Ciekawe, że kościół katolicki, który może poszczycić się jedną z najkrótszych drabin hierarchii - tylko pięć stopni dzieli osoby świeckie od papieża - pozwala piąć się w górę wyłącznie mężczyznom zachowującym celibat. Najwidoczniej celibat jest elementem zwiększającym chęć wspięcia się w górę.

Przynależność. Większość ludzi czuje potrzebę przynależności do grupy. Dla wielu samotnych osób mem ten wystarcza do wstąpienia w szeregi wyznawców dowolnej religii pod warunkiem, że spotkania odbywają się wystarczająco często. Znam kilku unitarian, którzy przyznają się, że właściwie nie wierzą w Boga - po prostu lubią chodzić do kościoła i spotykać się ze współwyznawcami.

NAUKA A RELIGIA

Chociaż stanowisko memetyki w sprawie pochodzenia wierzeń jest jasne, nie upoważnia to nas do potępiania religii, a do takiego pochopnego i płytkiego wniosku dochodzą ludzie, którzy odkrywają, że memy są siłą nośną religijnych dogmatów. Wydaje się jednak, że memetyka może przyczynić się do ponownego zblżenia nauki i religii po trwającej wieki separacji.

Nauka zaczęła oddalać się od religii od chwili swojego powstania; niezgoda trwa już kilka stuleci. Z każdym nowym odkryciem i teorią nauka coraz bardziej kwestionuje religijne opisy i wyjaśnienia rzeczywistości. Wiele ścisłych umysłów nie może pojąć, jak można wierzyć w coś bez wątplenia albo w to, w co **nie trzeba** wierzyć, żeby wyjaśnić działanie sił rządzących światem.

Jeśli chodzi o stosunek do religii, większość znanych mi inteligentnych ludzi należy do jednego z dwóch obozów. Po jednej stronie są agnostycy albo ateści, którzy nie dają wiary „niestworzonym historiom”, czyli wszelkim siłom nadprzyrodzonym, niepokalanym poczęciom, rozstąpieniom mórz i innym cudom. Z drugiej strony znajdują się osoby wierzące, które albo próbują uzasadniać prawdziwość takich historii, albo uważają je za rodzaj mitu bądź przenośni.

A zatem znajdujemy się w impasie. Wielu ludzi pobożnych **zna wartość** swojej wiary - widzi i czuje w życiu jej namacalne dowody. Niewierzący często **są pewni** swojej racji: znają świat na tyle, by wiedzieć, że religie to tylko bajki - dlaczego miałby w nie wierzyć? Tak więc obie grupy stoją po prze-

ciwnych stronach przepaści, wykrzykują obelgi albo odwracają się do siebie plecami, z rzadka tylko przerzucając pomosty.

NA WIĘKSZĄ CHWAŁĘ BOŻĄ

Ludzie religijni, zapytani o swoje cele, odpowiadają nieraz, że chcą poświęcić życie dla wiecznej Bożej chwały. Cokolwiek miałyby to znaczyć, oczywiście jest, że w ogóle mają jakiś cel, co w przypadku niewierzących wcale nie jest częste.

I co z tego? Typowa reakcja racjonalistów, entuzjastów nauki, wygląda następująco: „Naprawdę mi żal tych biednych pobożnisio! Biegają w kółko jak kot z pęcherzem, poświęcając swoje życie dla „chwały” jakiegoś tam boga!” Z kolei ludzie religijni spoglądają z politowaniem na bezbożnych empiryków, którym nie było dane doświadczyć ekstazy, jaką daje obecność Pana.³

Zwolennicy nauki zazwyczaj uważają, że w religii zbyt wielki nacisk kładzie się na kwestię **wiary**, czyli przekonania bez dowodów albo nawet wbrew nim. Na przykładzie krucjat i inkwizycji starają się wykazać, jak destrukcyjna może być wiara ludzi nieoświeconych. Zawsze mnie dziwiło takie podejście, ponieważ naukowcy powinni najlepiej wiedzieć, że żadnej teorii nie da się udowodnić za pomocą przykładów. Można by mnożyć przykłady pozytywnego wpływu wiary na postępowanie człowieka oraz negatywne skutki działań ludzi niewierzących - w tym także naukowców! Aż się prosi, żeby wymienić były Związek Radziecki, państwo oficjalnie ateistyczne, oraz wyścig zbrojeń. Nie twierdzę, że wszyscy naukowcy pracujący dla przemysłu zbrojeniowego są bezbożnikami, a tylko sugeruję, iż wiara nie jest główną siłą napędową ich poczynąń.

Spójrzmy teraz na dzieła wiary, którymi są prawie wszystkie największe osiągnięcia architektury, sztuki i muzyki. Kultura byłaby uboższa bez Kapli-

³ Jest pewien człowiek, który podróżuje po świecie i daje wykłady fałszywości teorii ewolucji. Oparte na religijnych podstawach „dowody”, jakie przedstawia, wprowadzają ludzi w błąd. Oglądałem kiedyś w telewizji program z jego udziałem. Odkrycie luk w rozumowaniu wykładowcy dostarczyło mi złośliwej satysfakcji. Oto przykłady:

„Spójrzcie, jak barwnie upierzone są ptaki! Nie da się tego naukowo wytłumaczyć! Są po prostu piękne! Tylko Bóg mógł to sprawić!”

„Zwróćcie uwagę na skomplikowaną budowę oka! Niemożliwe, żeby oko powstało na drodze ewolucji - jest dziełem Boga!”

„Nauka nie potrafi wyjaśnić zagłady dinozaurów! Widzę w tym rękę Bożą - dinozaury przyszczałnie utonęły w czasie potopu!”

(Prawdopodobnie nie zmieściły się do arki Noego.)

Jeśli logiczne braki tych argumentów nie wydają ci się oczywiste, a lubisz brutalne ataki na kreacjonistów, przeczytaj książkę Richarda *Dawkinsa Ślepy zegarmistrz* (PIW, Warszawa 1994).

cy Sykstyńskiej, *Ostatniej wieczerzy* albo chorału Bacha *Jezu, moja radości*. Amerykę budowano w protestanckim etosie pracy, a przyczyną rewolucji, która doprowadziła do powstania Stanów Zjednoczonych, było uznanie danych od Boga praw. Większość organizacji wspierających ludzi potrzebujących pomocy to organizacje religijne, działające dużo sprawniej od analogicznych instytucji państwowych. No cóż, nawet najbardziej zatwardziali empirycy muszą przyznać, że wiara przynosi rezultaty.

Wiara w Boga jest źródłem wiary w sens życia, pozwalającej dokonywać czynów bez niej niewykonalnych.

Przekonania (memy) programują działanie umysłu tak, jak programuje się komputer, aby wykonał określone zadania. Jeżeli w mówisz sobie, że życie jest beznadziejne i przypadkowe, prawdopodobnie takie właśnie przypadnie Ci w udziale. Jeśli natomiast zaprogramujesz siebie tak, by wierzyć w istnienie życiowego celu, będziesz starał się go osiągnąć.

Mem-strategia „życie ma sens” jest samospełniającą się przepowiednią, uzasadniającą przydatność religii. No cóż, jeżeli masz coś przeciwko przyswojeniu paru bajeczek, dzięki którym mógłbyś być bardziej zadowolony z życia, nie będę Cię potępiał. Kto wie, czy nie mylisz się jednak, zakładając, że Twój obecny obraz świata jest bez zarzutu. Nikt nie jest wolny od złudzeń, a mało kto nie oszukuje sam siebie. Być może w życiu chodzi o to, żeby znaleźć odpowiednie dla siebie urojenia, które wiodłyby nas w pożądanym kierunku.

Wirusy na zamówienie, czyli jak stworzyć nowy kult

Ten, kto pierwszy ogroził kawałek ziemi, powiedział „to moje” - i znalazł ludzi dość naiwnych, by mu uwierzyć, był prawdziwym założycielem społeczeństwa.

Jean Jacques Rousseau¹

Historia zna wiele przypadków ludzi, którzy manipulowali innymi dla seksu, pieniędzy albo władzy. Ich czasy jeszcze nie minęły. Powstała niedawno nauka, memetyka, daje im do ręki potężne narzędzie manipulacji: wirusy-wynalazki, które wypuszczone na wolność, szybko się mnożą i wykorzystują ludzi do własnych celów. Przeciwnie niż wirusy kultury, których celem było tylko utrwalenie samych siebie, te makiaweliczne twory realizują plany swoich konstruktorów.

Tu pojawia się wątpliwość: jeśli przyjąć, że tylko ja znam się na takich wirusach, być może lepiej byłoby przemilczeć całą sprawę. Po co uzbrajać podejrzane indywidua? Czy nie istnieje obawa, że przejdę do historii jako nowy Machiavelli? Ostrzegało mnie już parę osób, obawiających się skutków rozpowszechnienia nowej złowroziej technologii.

Rzecz w tym, że wirusy-wynalazki już istnieją. Rozповідаjąc wszem i wobec o zasadach ich działania, próbuję dać wszystkim ludziom jednakową szansę. Czuję przymus wyjawienia światu sekretów funkcjonowania wirusów-wynalazków - tak samo nie mógłbym się powstrzymać przed ostrzeżeniem niewinnej dziewczyny, że jej zalotnik jest kobieciarzem. Pragnę ułatwić ludziom obronę przed memami, które usiłują im zaszczerpić wirusy-wynalazki.

¹ J. J. Rousseau, „Rozprawa o nierówności” w: „Trzy rozprawy z filozofii społecznej” w przekładzie Henryka Elzenberga, PWN, Kraków 1956. (przyp.tłum.)

Siła wirusów umysłu polega na tym, że wpajają memy, które programują zachowanie. Właśnie dlatego należy się ich obawiać. Gdybyśmy zarażali się tylko jakimiś głupimi memami w rodzaju *Książyc zrobiony jest ze spleśniałego sera*, nie przeszkadzałoby nam to w życiu. Gdyby nawet analiza próbek książkowego gruntu wykazała, że nie mieliśmy racji, nic wielkiego by się nie stało. „Och, czy to nie interesujące?“, spytalibyśmy samych siebie ze zdziwieniem.

Memy kierują jednak naszym zachowaniem. Problem zaczyna się wtedy, kiedy wirusy umysłu zarażą nas memami, pod których wpływem zaczynamy oddalać się od tego, co naprawdę ważne. Książka *Wirus umysłu* przychodzi w samą porę, aby ostrzec ludzkość przed zagrożeniem.

W tym rozdziale zastanawiam się, jak będzie wyglądać życie w nadchodzącej erze wirusów-wynalazków, omawiam ich konstrukcję oraz przedstawiam te, które już zadomowiły się w naszym świecie.

WIRUSY PRZYSZŁOŚCI

Już niedługo kultura będzie składać się prawie wyłącznie z wirusów-wynalazków. Przyczyna jest prosta: wiedzieć to móc. Prędzej czy później nauczymy się konstruować wirusy na zamówienie, podbijając za ich pomocą świat idei, tak jak kiedyś zawojowaliśmy inne kontynenty. W pierwszej fazie podboju wirusy-wynalazki będą musiały stoczyć walkę z wirusami kulturowymi o miejsce w umysłach. Stare wirusy kulturowe szybko doznają porażki, ponieważ nie zdołają przystosować się do ciągłej zmiany tak szybko, jak inteligentnie zaprojektowane wirusy-wynalazki. Dotychczasowe sposoby rozumowania nie zostaną wprawdzie doszczętnie wytepione, ale ludzie zarażeni starymi wirusami kulturowymi będą amiszami jutra, żyjącymi w enklawach na marginesie społeczeństwa.

Po zwycięstwie wirusy-wynalazki zaczną konkurować ze sobą nawzajem. Wygrana w tej walce zależeć będzie od wprowadzania nowych, wyrafinowanych technologii. Przed wypuszczeniem na wolność nowe wirusy będą sprawdzane przez programy komputerowe symulujące rzeczywiste procesy memetyczne.

Z jakimi wirusami-wynalazkami zetkniemy się w przyszłości? Wszystko zależy od intencji i umiejętności ich twórców - a więc od memów, którymi będą zarażeni! Spodziewam się, że większości konstruktorów nowych wirusów przyświecać będzie chęć osiągnięcia zysku albo zdobycia władzy. Być może znajdą się też wynalazcy, których celem będzie dobro ludzkości.

WIRUSY PRZYNOSZĄCE ZYSK

Wirusy skonstruowane z myślą o zysku, z których wiele działa legalnie, wywodzą się od tak zwanego **systemu Ponziego**.² Charles Ponzi był włoskim imigrantem, który w 1919 roku założył w Bostonie instytucję pod nazwą Towarzystwo Obrotu Papierami Wartościowymi (*Securities Exchange Company*). Ponzi obiecywał zwrot początkowej inwestycji w ciągu dziewięćdziesięciu dni z pięćdziesięcioprocentowym zyskiem: inwestujesz dziesięć dolarów, a po trzech miesiącach masz piętnaście.

Swoich klientów Ponzi przekonywał, że kupuje w Europie międzynarodowe kupony pocztowe, a wahania kursów walut umożliwiają mu ich sprzedaż z zyskiem w Ameryce. Ludzie zaczęli coś podejrzewać, kiedy w pewnej gazecie ujawniono, że przez osiem miesięcy, podczas których w firmę Ponziego zainwestowano piętnaście milionów dolarów, wartość sprzedanych kuponów pocztowych wynosiła zaledwie trzysta sześćdziesiąt dolarów - i to na całym świecie!

System Ponziego był prosty: dopóki jego firma przyciągała nowych inwestorów, dopóty znajdowały się pieniądze na spłatę starych. Kiedy gazeta rozdmuchała całą sprawę, ludzie przestali wpłacać pieniądze. Okazało się wówczas, że Ponzi ma siedem milionów dolarów długu, a tylko cztery miliony aktywów. Ostatni inwestorzy mieli pecha.

Wirus umysłu, jaki działał w aferze Ponziego, nie miał nic wspólnego z wymyślonym przez niego systemem. Właściwy wirus rozprzestrzenił mem-strategię *inwestuj z Ponzim*. System Ponziego splotał ze sobą tak potężne memy, jak *nadarzająca się okazja* oraz *korzyść materialna*, łącząc je w mem *szybkiego wzbogacenia się*. Nic dziwnego, że stał się ośrodkiem zainteresowania wielu osób i szybko rozprzestrzenił się w społeczności Massachusetts i sąsiednich stanów.

Było to oczywiście oszustwo: Ponzi kłamał, mówiąc ludziom, w co zainwestuje ich pieniądze. Memy pokrewnej struktury, zwanej **piramidą**, są uczciwe - system działa bez potrzeby oszukiwania inwestorów. W typowej piramidzie sporządza się schemat o kształcie trójkąta; na górnym wierzchołku wpisuje się jedno nazwisko, pod nim dwa inne, pod każdym z tych dwóch dwa następne, co daje cztery nazwiska w trzecim rzędzie od góry i podwojoną ich liczbę, czyli osiem nazwisk, na ostatnim, czwartym poziomie.

Gracz, którego nazwisko znajduje się na samej górze, urządza „piramidalną imprezę” dla nowych uczestników. Osiem miejsc u podstawy piramidy

¹ Interesujące studium systemu Ponziego i kilku innych wirusopodobnych zjawisk przedstawia Joseph Bulgatz w książce *Ponzi Schemes, Invaders from Mars & More Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds (Systemy Ponziego, najazdy Marsjan i inne interesujące urojenia oraz zbiorowe obłądki)*, wyd. Harmony Books, 1992.

świeci pustką; nasz gospodarz ma nadzieję je zapełnić. Zachęca więc potencjalnych graczy do wykupienia uczestnictwa za, powiedzmy, tysiąc dolarów. Z tej kwoty pięćset trafia do głównego organizatora, a pozostałe pięćset przeznaczone jest dla osoby znajdującej się bezpośrednio nad nowym graczem. Tą metodą można szybko odzyskać wpłacone pieniądze, rekrutując tylko dwóch nowych uczestników.

Kiedy podstawa piramidy zapełni się, osoba na szczycie, która odebrała swój tysiąc, kiedy była jeszcze na trzecim poziomie od góry, wycofuje się z gry z zyskiem czterech tysięcy dolarów. Piramida dzieli się wtedy na dwie części, a gracze znajdujący się dotychczas w drugim rzędzie stają się gospodarzami, mającymi szansę zbierać po cztery tysiące. Niezły interes!

Schemat piramidy opiera się na drażnieniu tych samych czułych punktów, co system Ponziego, ale dodatkowo wykorzystuje mem *nawracania*. Ponieważ zarażeni nim ludzie są zainteresowani wciąganiem do gry nowych uczestników, obiecwana nagroda nie musi być tak wielka, jak u Ponziego. Inicjator gry nie musi pozyskiwać inwestorów: robi to za niego armia ochotników, którzy rozmyślnie zarażają ludzi nowym wirusem-wynalazkiem.

Jakkolwiek mechanizm rozprzestrzeniania się tych dwóch wirusów jest odmienny, obydwa schematy szybko przestają być skuteczne. Jako że zapotrzebowanie na nowych uczestników rośnie w tempie geometrycznym, po krótkim czasie zaczyna brakować chętnych do zabawy. Pomysłodawca piramidy musi *znaleźć* czternastu graczy, żeby zarobić swoje cztery tysiące. Po dziesiątym rozpadzie piramidy, nowi gospodarze musieliby wciągnąć do gry 14 336 osób, które musiałyby zainwestować łącznie 14 336 000 dolarów po to, by każda z osób na górze dostała swoje cztery tysiące.

Kiedy przeczytałeś tytuł „Wirusy przynoszące zysk”, czy nie pomyślałeś od razu o Amwayu? Ta organizacja odnosi największe sukcesy w coraz liczniejszej grupie zyskownych wirusów, opatrywanej wspólnym mianem *marketing wielopoziomowy (multi-level marketing - MLM)*. Funkcjonuje to na innej zasadzie niż piramida i jest działalnością legalną. Zamiast sprzedawać udziały, które uprawniają wyłącznie do sprzedaży dalszych udziałów, MLM tworzy hierarchicznie ułożoną sieć dystrybutorów rzeczywistego produktu. Dystrybutorzy stojący wyżej w hierarchii otrzymują pewien procent od zwerbowanych przez siebie dystrybutorów niższego rzędu.

Aby system MLM mógł działać sprawnie i uczciwie, jego uczestnicy powinni być nagradzani zarówno za sprzedaż produktu, jak rekrutowanie nowych członków. W tym systemie najwięcej korzyści odnosi wytrwała, znająca się na sztuce sprzedaży mniejszość, pod której skrzydłami powstają duże i sprawnie działające organizacje. Sukces finansowy tych ludzi zależy od wy-

siłku wielu osób, które wstępują do organizacji, wydatkują trochę energii i dochodzą do wniosku, że się do tego nie nadają.

W takim przedsięwzięciu szansę są równe, a wygrana należy do najlepiej przystosowanych. Można powiedzieć, że pod pewnym względem MLM stoi moralnie wyżej od tradycyjnych, dość sztywnych organizacyjnie firm. W typowych przedsiębiorstwach struktura władzy zmienia się powoli: ci na górze pozostają tam całymi latami, bogacąc się kosztem pracowników niższego szczebla, mających stosunkowo niewielkie szansę na awans.

Marketing wielopoziomowy ma przed sobą wielką przyszłość. Oddziaływanie na klienta za pośrednictwem środków masowego przekazu jest coraz bardziej skomplikowane, kosztowne i hałaśliwe, co zwiększa atrakcyjność takich bezpośrednich metod sprzedaży.

Wirus, który ma przynosić zysk, powinien nakłaniać zarażone osoby do **nawracania** albo **werbowania** nowych uczestników.

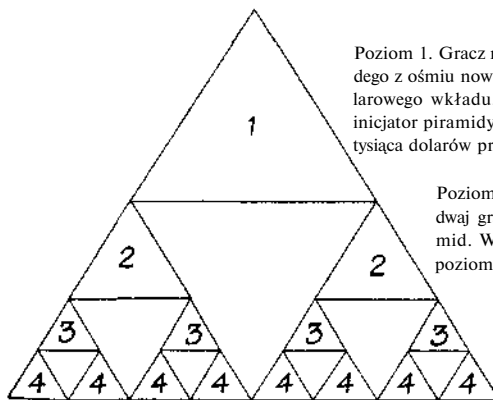
Spółka telekomunikacyjna MCI wprowadziła do obiegu bardzo skuteczny wirus zwany „Przyjaciele i rodzina MCI”. Subskrybenci nowego programu otrzymywali duże zniżki na rozmowy z przyjaciółmi i rodziną, jeśli **zwerbowali** ich do uczestnictwa. Wspaniałe posunięcie! Skromna kampania reklamowa wystarczyła, by zarodniki wirusa padły na podatny grunt i zaczęły się rozwijać samoistnie.

Program „Przyjaciele i rodzina MCI” znalazł się ostatnio w tarapatkach za sprawą spóźnionej reakcji dominującej na rynku spółki AT&T. Telekomunikacyjny gigant wydał chyba dziesiątki milionów dolarów na intensywną kampanię reklamową kreującą negatywny wizerunek MCI, a promującą sposób działania AT&T, która nie uzależnia przyznanych zniżek od rekrutacji nowych abonentów.

Podobno spółka MCI przygotowuje nowe posunięcie w odpowiedzi na atak AT&T, ale gdyby znała zasady memetyki, zdecydowałyby się chyba utrzymać dotychczasowy kurs, a może nawet wzbogacić program „Przyjaciele i rodzina MCI” o nowe, skuteczniejsze memy. Nietrudno zauważyć, że AT&T musi reklamować się w nieskończoność, żeby zrównoważyć działanie samonapędzającego się wirusa MCI. Lepsze traktowanie klientów niewiele pomoże, jeśli AT&T nie postąpi tak jak konkurencja i nie nauczy się wykorzystywać wzrostu geometrycznego, najpotężniejszej siły we Wszechświecie.³

³Chcesz sprawdzić, jak działa wirus przynoszący zysk? Stworzyłem jego prostą, ale skuteczną odmianę, używając tej książki jako produktu. W celu uzyskania dalszych informacji prześlij kopertę ze swoim adresem i naklejonym znaczkiem pocztowym na adres: Profit Virus, c/o Integral Press, 1202 E. Pike St., Suite 786-J, Seattle, WA 98122, USA.

Przykład działania piramidy



Poziom 1. Gracz na szczycie piramidy otrzymuje od każdego z ośmiu nowych uczestników poiowę jego tysiącdo-larowego wkładu. Kiedy poziom czwarty zapetni się, inicjator piramidy wycofuje się z gry. Początkowy wkład tysiąca dolarów przyniósł mu cztery tysiące zysku.

Poziom 2. Kiedy rząderek czwarty zapełni się, ci dwaj gracze stają na szczycie dwu nowych pira-mid. Wszyscy uczestnicy przesuwiają się o jeden poziom wyżej.

Poziom 3. Każdy z czterech graczy werbuje po dwóch nowych uczestników, otrzymując od każdego połowę opłaty wstępnej. W ten sposób zwraca się jego początkowa inwestycja tysiąca dolarów.

Poziom 4. Osiem nowych osób wkupuje się do gry, płacąc po tysiąc dolarów.

Przedstawiona piramida jest przykładem wirusa przynoszącego zysk.

WIRUSY WŁADZY

Słyszałem kiedyś, że kult to religia, która nie zdobyła jeszcze odpowied-niej liczby wyznawców. Nie zgadzam się z tą definicją. O co mi chodzi? Być może zaskoczy Cię, jeśli powiem, że według mnie kult nie musi mieć z religią nic wspólnego. Aby uznać, że jakieś zjawisko nosi cechy kultu, niezbędne są tylko dwa elementy:

- Ludzie angażują się w wypełnienie jakiejś misji albo realizację wyższego celu, mimo że nie wynika to z ich świadomej decyzji.
- Próba odejścia pociąga za sobą poważne konsekwencje.

Te dwa memy - zaangażowanie i skutki odejścia - wystarczają, by za-mienić ludzi w niewolników kultu. Jeśli dodać do tego mem *nawracania*, po-stwaje potężny wirus umysłu, wirus władzy, który bez niczyjego udziału rozprzestrzenia się w społeczności.

Tak więc kultury są wirusami władzy. O jaką władzę chodzi? Otóż wirusy zdobywają pieniądze, dziewczyny i/lub ręce do pracy dla swoich twórców - liderów kultu.

Projekt, któremu członkowie kultu poświęcają energię życiową, umac-nia się.

Słowa **kult** albo sekta zazwyczaj zastrzeżone są dla organizacji, o których mówi się, że są demoralizujące i szkodliwe. Wirusy władzy działają jednak identycznie niezależnie od tego, czy cele organizacji są złe, dobre, czy też moralnie obojętne.

Celem kultów jest na ogół wypełnienie jakiejś misji, świętego przesłania. Członków sekt religijnych przekonuje się, że misja jest nadrzędnym celem ich życia, któremu powinni poświęcić wszystko. Przyswojenie tego memu jest równoznaczne z oddaniem się kultowi w niewolę.

Może jesteś przekonany, że głównym celem Twojego życia jest wypełnianie misji lub służenie wyższemu celowi? Jeżeli tak, spróbuj poddać próbie swoje poświęcenie, odpowiadając na trzy pytania:

- Gdyby zapytano: „Czemu chciałbyś poświęcić życie?“, czy wskazałbyś swoją misję?
- Czy masz jakieś dowody tego, że uczestnictwo w tym ruchu jest naprawdę najlepszym sposobem realizacji przesłania?
- Czy udział w codziennych działaniach ruchu daje Ci poczucie spełnienia?

Jeśli choć na jedno pytanie odpowiedziałeś przecząco, po co w ogóle w tym siedzisz? Jeżeli pytania wprawiły Cię w zakłopotanie, można powiedzieć, że nie jest z Tobą jeszcze tak źle. Jeśli natomiast bez wahania odpowiedziałeś „tak” na wszystkie trzy pytania, jesteś bez wątpienia zaprogramowany i powinieneś przynajmniej na jakiś czas zaniechać całej sprawy i odetchnąć świeżym powietrzem.

Rozrastające się korporacje również są wirusami władzy. Aby zwiększyć swoją siłę, instytucje te zaczynają posługiwać się technikami tworzenia wirusów. Mamy wolny rynek, a więc nie powinno nas dziwić, że konkurujące ze sobą firmy poszukują jak najsukuteczniejszych memów, które pomogłyby im poprawić bilans zysków. Ewolucja memów, jak wiemy, potrafi obyć się bez niczyjej złośliwej intencji.

Strategia, która właściwie wykorzystuje odpowiednie memy, przynosi firmie sukces i jest kopiowana przez inne firmy.

Wielkie korporacje często wymagają, aby ich pracownicy podpisali tzw. świadectwo misji - prostą i niegroźną w treści deklarację przestrzegania istotnych w danej firmie wartości typu „dbanie o jakość” czy „rzetelna obsługa klienta”.

Czemu służy świadectwo misji? Chodzi o to, żeby wszyscy pracownicy dążyli do wspólnego celu, aby ich działania wzajemnie się sumowały. Bez takiej koordynacji celów ludzie skłonni są zmierzać w przeciwnych kierunkach

- wówczas okazuje się często, że ich wysiłki wzajemnie się znoszą, zamiast kumulować się i tworzyć jakąś wartość.

Koncepcja ujednoczania ludzkich zamierzeń przyniosła doskonałe rezultaty, co doprowadziło do rozmnożenia się instytucji zajmujących się wyłącznie szkoleniami tego rodzaju. Zastanówmy się jednak, kiedy takie szkolenia przestają być szkoleniami, a stają się oswojaniem, programowaniem, praniem mózgow. Kiedy tkwisz po uszy w subkulturze, sekcie albo przedsiębiorstwie, trudno się zorientować, czy przesłanie grupy jest rzeczywiście odpowiednim dla Ciebie celem życia. Jak to właściwie jest? To dobre pytanie, na które powinieneś sobie świadomie odpowiedzieć.

Strategią memetyczną stosowaną przez korporacje są też tzw. **złote kajdanki**. Firmy próbują związać ze sobą ludzi na długie lata, obiecując im finansową nagrodę, którą zwykle jest możliwość taniego wykupienia akcji przedsiębiorstwa.

Złote kajdanki są odmianą memu *konsekwencji odejścia*, tego samego, za pomocą którego sekty zatrzymują swoich wyznawców.

Metodą wiązania ludzi z organizacją są również rytuały inicjacyjne, mające wywoływać dysonans poznawczy w umyśle uczestnika. Otrzęsiny mogą mieć dwojaki skutek: albo kandydat odejdzie, nie potrafiąc znieść upokorzenia, albo zostanie, wyposażony w mem przynależności do organizacji.

Po inicjacji kandydaci stają się lojalnymi członkami instytucji, świadomymi swojej przynależności. Związek z organizacją nie byłby tak silny, gdyby nie musieli przejść próby, aby się do niej dostać.

Chociaż firmy rzadko stosują rytuały inicjacyjne w dosłownym tego słowa znaczeniu, w wielu zawodach spotkać się można z pojęciem **wkupienia się**. Nowy pracownik wykonuje nieprzyjemne i trudne obowiązki, dopóki nie pozwoli mu się zajmować czymś innym. Jest to skuteczne pranie mózgu, dzięki któremu ludzie cenią swoją pracę bardziej, niż na to zasługują.

Inicjacja kandydatów na członków młodzieżowych gangów wymaga popełnienia jakiegoś poważnego przestępstwa. Ma to na celu dwie rzeczy: po pierwsze wywołanie efektu dysonansu poznawczego, a więc wstępne pranie mózgu, po drugie upewnienie się, że nowo przybyły stanie się, tak jak inni członkowie gangu, poszukiwanym przez organy ścigania przestępcą.

Kiedyś często oglądałem telewizję. Teraz nie mam już tego zycza, ale pamiętam, że lubiłem odcinek *Family Ties*, w którym Alex, młody człowiek o zdecydowanie konserwatywnych poglądach, zakochuje się w liberalnej aktywistce. Aby się do niej zbliżyć, zaczyna chodzić na spotkania jej organiza-

cji, a nawet przygotowuje przemówienie, w którym sprzeniewierza się wszystkiemu, co dotychczas uważał za słuszne.

Na szczęście Alex w samą porę wyznał prawdę swojej ukochanej. Zastanawiam się tylko, ilu z nas staje się politykami z podobnych powodów.

Przekonania są niczym ścieżki, którymi chadza bydło. Im częściej po nich chodzimy, tym bardziej nam odpowiadają.

Powiedzmy, że przez parę lat myślisz i postępujesz jak liberał. Nagle - puf! Jesteś liberałem. Dużo trudniej jest podchodzić do każdego zagadnienia bez uprzedzeń i naprawdę się nad nim zastanowić, niż dopasować je do już istniejącego systemu przekonań.

I tu na powrót przychodzi z pomocą powiedzenie Ralpha Waldo Emersona „Głupia konsekwencja jest postrachem małych umysłów”. Ludzie często dziwią się, kiedy dostrzegają brak konsekwencji w moich poglądach. To dobrze! Oznacza to, że trzymam się z dala od bydlęcych ścieżek!

Zastanawiam się, co zrobiliby ludzie pokroju Edwarda Kennedy'ego czy Roberta Dole'a, gdyby uzyskali dożywotnie miejsce w Senacie i nie musieli być orędownikami lewicy ani prawicy. Nie jest to wcale wyдуманą sytuacją. Wielu członków Sądu Najwyższego zaskoczyło opinią publiczną swoimi wyrokami, wydanymi po uzyskaniu dożywotniego urzędu: nie były one wcale tak konserwatywne albo liberalne, jak mogli sądzić prezydenci, którzy wysuwali ich kandydatury. Z chwilą, gdy sędziowie mogli odrzucić krępujące ich ideologie, nic nie stało na przeszkodzie, by zaczęli myśleć samodzielnie.

Wystarczy nakłonić ludzi do przyjęcia jakiegoś systemu przekonań, umożliwiając jednocześnie jego odrzucenie, aby narzucić im określony kierunek działania i posłużyć się ich energią. Jeśli wpoić im jeszcze mem głoszenia tych przekonań, powstaje wirus władzy, który będzie się samodzielnie rozprzestrzeniał, wykorzystując ludzi do określonych celów.

Ujednolicanie zamierzeń nie musi być złą rzeczą. Przed poddaniem się takim machinacjom należy się upewnić, czy wspólny cel jest odpowiedni także dla Ciebie: czy świadomie się z nim zgadzasz, czy rzeczywiście jest tym, za co go uważasz, oraz czy jego realizacja zapewni Ci satysfakcję. Firma Microsoft, w której długo pracowałem, miała od samego początku jasny cel, wytyczony przez jednego z jej założycieli, genialnego wizjonera Billa Gatesa: Komputer na każdym biurku, a w każdym komputerze oprogramowanie Mi-

crosoftu. Wszyscy pracownicy firmy uznawali również inne wartości⁴: profesjonalizm, nietolerancję dla miernoty, najwyższą jakość, no i oczywiście dążenie do wiodącej pozycji w świecie.

Nie chciałym być na miejscu ich konkurentów.

WIRUSY DO WYNAJĘCIA

Jeśli rzeczywiście pragniesz założyć kult albo stworzyć innego wirusa umysłu, wiesz już wszystko, co trzeba. Musisz po prostu wymyślić parę atrakcyjnych memów, które przyciągną ludzi i zaprogramują ich wedle Twojego życzenia, włączając w to również nawracanie innych. Jednak bądź ostrożny. W rzeczywistości władza należy nie do Ciebie, lecz do wirusa! Przypominasz sobie chyba, co stało się z Jimem Jonesem i Davidem Korshem?

Ciekawe, że kiedy stworzy się dobrą otoczkę wirusa, można w nią upchnąć dowolną treść, o ile nie będzie sprzeczna z głównym przeznaczeniem wirusa: powielaniem samego siebie. Oto parę przykładów wziętych z życia.

- Organizacje prowadzące kampanie polityczne. Większość działa według tej samej recepty: wynajmują pomieszczenia biurowe, dzwonią do ludzi i proszą ich o bezpłatne uczestnictwo w kampanii oraz o werbowanie ochotników. W ten sposób ciągle przybywa uczestników, gotowych głosić dowolny program polityczny.
- Spółki działające na zasadzie marketingu wielopoziomowego. Rodzaj sprzedawanego produktu nie ma w tym biznesie większego znaczenia. Oczywiście, trzeba coś sprzedawać, żeby nie łamać prawa, siłą napędową firmy jest jednak nie tyle handel, ile wpojenie pracownikom potrzeby werbowania nowych ludzi.
- Zachęcanie do wzięcia udziału w kursie. Organizuje się kilkudniowe, intensywne warsztaty, które zapewniają uczestnikom dobre samopoczucie. Stosowanie na tych zajęciach metod osvajania, dysonansu poznawczego i konia trojańskiego służy do narzucenia uczestnikom dwóch potrzeb:

⁴Przez długie lata dobrze mi się pracowało w Microsoftzie, ponieważ wartości firmy były zgodne z moimi osobistymi przekonaniem. Podobała mi się rola agenta do specjalnych poruczeń, który wkracza do akcji i ratuje sytuację. Kiedy firma odniosła niesamowity sukces, miałem wrażenie, że skoro jest tak dobrze, moja pomoc nie będzie potrzebna. Zagubienie poczucia celu spowodowało, że straciłem zainteresowanie dalszą pracą w firmie i postanowiłem zmienić zawód: zostałem pisarzem i nauczycielem. Przed odejściem zastanawiałem się jednak, czy nie przejść do otwieranego wtedy działu obsługi klienta, gdzie miałbym znowu szansę stworzenia od podstaw czegoś istotnego.

werbowania nowych kursantów oraz zapisania się na kosztowniejszy kurs drugiego stopnia.⁵

Wszystkie otoczki wirusów umysłu mają wspólną cechę: bezpośrednio lub pośrednio werbowanie uczestników, którzy werbują następnych i tak bez końca. Jeśli stworzysz dobrą otoczkę, możesz załadować w nią wybraną treść i czekać, aż wirus się rozmnoży. Módl się tylko, żeby jakaś mutacja nie sprawiła, że Twój wirus obróci się przeciwko Tobie.

WIRUSY JAKOŚCI ŻYCIA

Mam nadzieję, że nadejdą czasy, kiedy walkę wszechobecnych wirusów umysłu wygrają wirusy służące poprawie jakości życia. Jak mogłbyś się do tego przyczynić? Dwoma sposobami. Po pierwsze, nawracaj, nawracaj i jeszcze raz nawracaj! Kiedy spotkasz odpowiadające Ci memy, zacznij je celowo rozpowszechniać. Bez przesady można powiedzieć, że milczenie jest dla memów zabójcze. Po drugie, postaraj się spleść memy poprawiające jakość życia ze wszystkimi znanymi Ci memami, drażniącymi czułe punkty. Pokaż ludziom, że postępując tak-a-tak pomogą swoim dzieciom! Uświadom im, że stoją w obliczu kryzysu! Daj im jeść! Zaproponuj seks! No cóż, może lepiej wybierz coś innego... Tak czy owak, błoga bezczynność jest zbrodnią w świecie wirusów umysłu - pamiętaj, że konkurujesz z całą zgrają samoodtworzących się memów, których celem jest zapędzić wszystkich z powrotem do jaskiń.

Sądziś, że jestem wyrachowany, nawołując do nawracania i trącania czułych strun? A może masz mnie za obłudnika, który zaleca manipulować w obronie przed manipulacją? Mam nadzieję, że tak nie myślisz. Nie chcę Cię namawiać do kłamstwa, tylko pragnę, byś poznał siłę swoich memów i zrozumiał, jaki skutek mogłoby przynieść ich propagowanie. Każdy z nas, chcąc nie chcąc, bierze udział w rozpowszechnianiu wirusów umysłu. Chciałbym, abyś wybrał odpowiedniego dla siebie wirusa, którego chciałbyś świadomie szerzyć.

Bestseller Jamesa Redfielda *Celstine Prophecy* (*Niebiańska przepowiednia*) jest skutecznym wirusem umysłu. To fikcyjna relacja z odkrycia przez autora starożytnego rękopisu, zawierającego przepowiednię wspaniałej przyszłości rodzaju ludzkiego. Nie wiem, czy Redfield zrobił to celowo czy nie, ani nawet

⁵ Nie chciałybym sugerować, że wszystkie kursy są prowadzone przez oszustów. Mogę z całą stanowczością powiedzieć, że przynajmniej jeden z kursów korzystających z takiej wirusowej otoczki, w jakich brałem udział, wiele mnie nauczył. Niestety, kilka warsztatów było oczywiście dziełem kultu. Jeśli chcesz posłuchać mojej rady, zanim weźmiesz udział w tego typu zajęciach, zasięgnij opinii kogoś, komu ufasz, kto żyje tak, jak ty chciałbyś żyć, i nie miał nic wspólnego z instytucją organizującą kurs przynajmniej przez trzy lata.

czy jest świadomy tego, co się stało: w swojej książce umieścił wirusa umysłu - i to skutecznego! Opowiem dokładniej, jak ten wirus działa.

Jedna z nauk zawartych w niebiańskim manuskrypcie mówi, że nic nie jest przypadkowe. Wszystkie tzw. zbiegi okoliczności są w istocie okazjami do rozwoju. Jeśli więc, dajmy na to, spotkasz przypadkiem osobę, która będzie miała coś z Tobą wspólnego, Twoim obowiązkiem jest porozmawiać z nią i odkryć lekcję, jakiej jedno z was ma udzielić drugiemu. Ludzie, którzy przeczytali *Niebiańską przepowiednię* przejmują ten mem i zaczynają rozglądać się za okazjami do nauki. Nie muszę dodawać, że rozmowa z nieznanym jest często dobrą okazją do zarekomendowania książki - werbowania nowych czytelników! Hokus pokus! Mamy nowego wirusa umysłu.

Pod pewnym względem Redfield ma sporo racji. Wykorzystałem jego radę, aby udzielić Ci najważniejszej wskazówki:

Wykorzystaj każdą okazję do szerzenia memów, które chciałbyś przekazać ludziom.

Nie wszystkie memy opisane w książce Redfielda przypadły mi do gustu. Kiedy ktoś zaczyna mówić o *Niebiańskiej przepowiedni*, korzystam z okazji i opowiadam o memetyce. „Och, to bardzo ciekawe”, mówię. „Czy słyszałeś, że w tej książce ukryty jest wirus umysłu?” - i rozpoczynam interesującą dyskusję na temat wirusów umysłu.

Jednym ze znanych mi, celowo stworzonych wirusów - a więc wirusów-wynalazków - służących poprawie jakości życia, jest tzw. Plan Walki z Głodem (*The Hunger Project*). Organizacja ta - pochodna założonych przez Wenera Erharda instytucji służących samorealizacji człowieka oraz *The Forum* (będących również wirusami-wynalazkami przekazującymi mem nawracania) - nie kryje, że jej wyłącznym celem jest propagowanie swoich własnych memów. Plan Walki z Głodem polega na tym, że informuje się jego uczestników o istnieniu problemu światowego głodu i prosi ich o zaangażowanie się w sprawę jego rozwiązania przed rokiem 2000. Ugrupowanie nie kupuje żywności, nie wysyła datków dla biednych, nie uprawia ryżu - prowadzi tylko wykłady, na których zdobywa nowe osoby wspierające plan i gromadzi fundusze na pozyskanie kolejnych uczestników.

Na pierwszy rzut oka taka działalność nie ma sensu, ale nie doceniając wpływu rozsiewania memów, popełnilibyśmy błąd. Miliony ludzi, którzy zadeklarowali, że coś zrobią w sprawie likwidacji światowego głodu, to wielka siła - być może sami przystąpią do działania. Z pewnością sam fakt złożenia deklaracji sprawia, że staje się to bardziej prawdopodobne.

Tak czy owak, ten wirus już teraz pokazał swą skuteczność: od chwili powstania projektu do Planu Walki z Głodem zgłosiły akces miliony osób.

Uporanie się z plagą głodu jest warte zachodu. Mnie jednak chodzi po głowie coś bardziej ambitnego. Co powiedziałaś o stworzeniu wirusa, który usuwałby z umysłów inne wirusy i inspirował ludzi do prowadzenia pełnego, satysfakcjonującego życia? Jak go propagować? Skąd pewność, że nie przekształci się w coś szkodliwego? W następnym rozdziale omawiam szczegóły takiej dezynfekcji.

Jak się pozbyć wirusów

Gdyby tylko umiał zrobić ze swojego geniuszu moralnie właściwy użytek...

Maxwell Smart

Każda rewolucja naukowa niesie ze sobą istotne filozoficzne pytania. Dotyczy to również rewolucji memetycznej. Trudno w ogóle mówić o pozbyciu się wirusów z umysłów i otoczenia, jeśli nie zastanowimy się nad ważnymi kwestiami moralnymi.

Oto pierwszy problem: tytuł rozdziału sugeruje, że możemy pozbyć się memów, jakimi się zaraziliśmy. Jeśli jednak założymy, że umysł jest swego rodzaju komputerem, na który składają się uwarunkowany genetycznie „sprzęt” oraz memetyczne „oprogramowanie”, stanie się jasne, że **wszystkich** memów usunąć się nie da! Musimy się na któreś z nich zdecydować- tylko na które? W ten sposób dochodzimy do odwiecznego filozoficznego pytania „Jak powinniśmy postępować?”, które przeniesione na nowy grunt brzmi „Jak mamy się zaprogramować?”

Drugi problem trafi często psychologów i terapeutów stosujących metody programowania neurolingwistycznego. Jakimi memami chcesz zaprogramować innych ludzi? „Jakie memy powinienem propagować?” Jeśli zrozumiesz, jak wielki wpływ mogą wyrzucić rozpowszechniane przez Ciebie memy, uświadomisz sobie, jak ogromna spoczywa na Tobie odpowiedzialność.

SPRAWY SAME SIĘ UŁOŻĄ

Wielu ludzi nie ma ochoty roztrząsać tych problemów. „To takie nienaturalne” - mówią. „Co ma być, to będzie” - odpowiada im przeczcucie. Był-

bym ostrożny, jeśli chodzi o dawanie mu posłuchu - pamiętasz chyba, czemu służy „przecucia”?

„Przecucia” to prehistoryczne środki zwiększające szansę replikacji DNA.

Można oczywiście wcale nie myśleć o tych problemach. To także jest jakieś wyjście z sytuacji. Jeśli tak zrobisz, zostawisz dalsze losy ewolucji w rękach samolubnych memów, które będą się rozwijać tak, aby wspierać samolubne geny. Nie ma powodu, dla którego ewolucja memów miałaby zmierzać w korzystnym dla człowieka kierunku. Plaga wirusów umysłu, które przykuwają do informacyjnych terminali i zmuszają do gorączkowego powielania informacji, może przybrać na sile, jeśli czegoś nie zrobimy w tej kwestii.

Uważasz może, że przesadzam prorokując, iż staniemy się niewolnikami komputerów? Przyjrzyj się ludziom pracującym w dowolnym urzędzie: przez osiem godzin dziennie wpatrują się w monitory, wykonując instrukcje pojawiające się na ekranie, psując sobie wzrok oraz przeciążając dłonie i nadgarstki. Czym się właściwie zajmują? Wprowadzają, powielają, porównują i analizują informacje. Memy. Po pracy opowiadają sobie najnowsze wiadomości, najprawdopodobniej związane z niebezpieczeństwem, jedzeniem i seksem. Znowu memy.

Nie ma rady - bez naszej ingerencji memy nie zrobią nic dla przetrwania ludzi, nie mówiąc już o szczęściu. Memy ewoluują dużo szybciej od genów. Musimy albo zmienić bieg tej ewolucji, albo dać się jej ponieść. Jeżeli pragniemy - dla dobra ludzkości, życia na ziemi czy czegokolwiek innego - pokierować ewolucją memów, musimy złapać byka za rogi. Dopóki będziemy zwlekać z odpowiedzią na wspomniane pytania, dopóty infekcja będzie się rozprzestrzeniać.

Jeśli sami nie wybierzemy programujących nas memów ani nie postanowimy, które memy powinniśmy rozpowszechniać w społeczeństwie, musimy pogodzić się z myślą, że nie znajdziemy szczęścia ani nie naprawimy świata.

Owszem, niektórzy zwlekają z odpowiedzią, a większość ludzi w ogóle sobie takich pytań nie zadaje! Jak powiedział Thoreau, ludzie żyją w niemej rozpaczy. Dlaczego? No właśnie, jaki to ma sens? W każdej knajpie znajdziesz filozofa, który powie Ci, że żyje się tylko raz, a życie trzeba rwać jak świeże wiśnie! Czemu więc tak nie postępujemy?

Dlatego, że ludzie czują, iż **muszą** realizować programy narzucone im przez wirusy umysłu! Dopóki się nie wyzwolą, trudno im zrozumieć, że można żyć inaczej, że nie ma przeszkód, by samodzielnie zastanowili się nad swoim życiowym celem i wybrali własną drogę.

Wyleczenie tej infekcji, choroby trawiącej nas i wszystkich innych, będzie wymagało wysiłku. Jeśli będziemy wiecznie siedzieć na kanapie zapatrzeni w telewizor, sprawy potoczą się torem, który może nam się nie spodobać. W takim przypadku przyszłość nie przedstawia się różowo. Powiedzmy, że Tobie i mnie uda się wyleczyć. Jeśli nie zaaplikujemy lekarstwa innym, ludzie nadal będą wieść puste życie, nieświadomi, że żyją pod dyktando wirusów umysłu. Tak więc musimy działać szybko.

Zastanów się, jak Ty odpowiedziałbyś na owe filozoficzne pytania. Spróbuj uwolnić się od niepożądanych memów, wykorzystując pomysły przedstawione w dalszej części rozdziału. Jeśli Ci to odpowiada, mógłbyś zostać orędownikiem nowego sposobu kształcenia dzieci. Spróbujmy razem nauczyć je, jak mają strzec się przed zarażeniem. Wyobraź sobie, ile mogłyby zdziałać, gdyby potrafiły wykorzystać życiowe szansę!

W dalszej części rozdziału omówię pierwsze pytanie: „Jakie memy włączyć do swojego oprogramowania?” Następnie przedstawię kilka metod, dzięki którym będziesz mógł rozpoznać elementy swego obecnego oprogramowania i uwolnić się od zaszczepionych przez wirusy umysłu memów. Na koniec chciałbym rozważyć drugie pytanie: jakie memy moglibyśmy propagować, a w szczególności, które z nich warto przekazać następnym pokoleniom?

W POGONI ZA PRAWDĄ

A więc masz szansę zmienić swoje oprogramowanie. Jakie memy chciałbyś przyswoić? Podczas gdy większość ludzi woli nie odpowiadać na to pytanie, wielu twierdzi, że „pragnie poznać prawdę”. Na pierwszy rzut oka nie ma nic złego w chęci zaprogramowania się prawdziwymi memami. Pamiętaj jednak o słowach Alfreda Northa Whiteheada: wszystkie prawdy są w istocie półprawdami.

Mem-strategia *przyswoić sobie prawdę* nasuwa pewne wątpliwości. Po pierwsze, nie sposób dowiedzieć się wszystkiego na każdy temat. Nasze mózgi nie są w stanie pomieścić wszystkich informacji, składających się na wierny obraz wszechświata. Jedyne, co można zrobić, to stworzyć model uproszczony, wyjaśniający większość zjawisk. Parafrazując słowa Whiteheada, możemy powiedzieć, że wiara w prawdziwość tych modeli cieszy tylko diabła!

Po drugie, z odkrywaniem prawdy nie można pójść za daleko - zabiera to za dużo czasu albo wprowadza zbyt wiele zamieszania. Dobrym przykładem jest eksperymentalna zmiana przepisów, jaką wprowadził przed kilku laty amerykański Krajowy Związek Futbolowy (NFL). Kiedy działacze doszli do wniosku, że nawet najlepsi sędziowie popełniają błędy, postanowili wprowadzić jeszcze jednego sędziego, który oglądałby mecz w telewizji. W przypadku spornej decyzji, sędzia ten miał prawo zatrzymać grę, obejrzeć *replay* i w razie potrzeby zmienić werdykt arbitra. Dzięki odpowiednim technicznym urządzeniom, pozwalającym przyrzeć się spornemu zdarzeniu w zwolnionym tempie i z różnych kamer, „telewizyjny sędzia” teoretycznie mógł wydać najbardziej obiektywną opinię - to on znał całą prawdę!

Mimo to w 1995 roku działacze NFL przegłosowali zakończenie eksperymentu. Przekonali się, że gra nie jest warta świeczki: nie ma sensu przerywać widzom zabawy tylko po to, by dokładniej zbadać całą sprawę. Gdy zrozumieli, że muszą wybierać między prawdą a rozrywką, wybrali to drugie.

Ludzie zaprogramowani memem *dążenia do prawdy* często tracą czas na analizowanie minionych zdarzeń: dociekają, kto miał rację, zastanawiają się nad intencjami i tak dalej. Przypominają sędziów, którzy przerywają grę tylko po to, aby obejrzeć *replay* - w poszukiwaniu „prawdy” gubią życie i przyjemności, jakie ono niesie.

Po trzecie, „prawda” zawsze opiera się na jakichś założeniach - a więc memach. Dopóki nie poznasz dobrze własnego memetycznego oprogramowania, dopóty nie zrozumiesz, że postrzeganie prawdy zależy od pewnych podstawowych memów. Życie nauczyło mnie, że im lepiej znam swoje oprogramowanie, tym rzadziej spotykam prawdy absolutne.

Zapoznaliśmy się już z podejściem *co ma być, to będzie [powiniennem dążyć do prawdy]*. Czy istnieją jeszcze jakieś inne metastrategie tworzenia własnych programów?

W SŁUŻBIE DNA

A może powinniśmy poświęcić życie swojemu DNA? Chociaż mnie osobiście to rozwiązanie nigdy nie odpowiadało, nic nie stoi na przeszkodzie, żebyś Ty przyswoił sobie mem *służyć własnym genom*. Jeśli jesteś kobietą, postaraj się mieć jak najwięcej dzieci, czyli tyle, ile zdołasz urodzić. Jeżeli jesteś mężczyzną, zapładniaj, zapładniaj i jeszcze raz zapładniaj! Rzuć w kąć prezerwatywy! Dzwon do banków spermy i proponuj, że zostaniesz dawcą! Dużo podróżuj i załóż kilka rodzin w różnych miastach! Oczywiście, jeśli służysz dla DNA traktujesz serio.

Ale dlaczego miałybyś poprzestać na swoim osobistym DNA? Czy nie mógłbyś oddać przysługi całemu DNA ludzkości, albo, dajmy na to, wszystkim zwierząt, owadów, bakterii czy nawet... wirusów?

Jeśli taki masz cel, nie licz na to, że **sprawy same się ułożą**. Musisz myśleć - a być może z tym nie będziesz się czuł najlepiej. Będziesz też musiał pamiętać o swoim celu i zaprogramować się na jego osiągnięcie. No cóż, jeśli już mówimy o życiowym celu, wydaje mi się, że służba dla DNA nie jest najlepszym pomysłem.

CEL ŻYCIA

Spośród znanych mi ludzi najpełniej żyją ci, którzy mają jakiś życiowy cel. Mnóstwo rzeczy można uczynić dzięki temu. Musisz także wiedzieć, że istnieje wiele kultów, firm i innych wirusów umysłu, które pragną swoje cele podsunąć innym! Osobiście radziłbym Ci zdecydować się na tak zwany „wyższy” cel, zapewniający życie pełne radości i zadowolenia.

Psycholodzy Abraham Maslow i Viktor Franki zauważyli, że ludzie, którzy nie chcą albo nie mogą zajmować się własnymi sprawami bądź grożącym niebezpieczeństwem, mają potrzeby innego rodzaju, nazywane „dążeniem do wyższego celu”, „powołaniem” lub „samospełnieniem”. Skąd biorą się te potrzeby? W tej kwestii zdania są podzielone: jedni uważają, że powołanie jest darem Boga, inni sądzą, że wszystkie wyższe potrzeby „po prostu są” w naszych mózgach - ich istnienie to skutek uboczny działania DNA, kolejna metoda jego replikacji. Tak się szczęśliwie składa, że obydwie punkty widzenia mogą być podstawą do dalszych rozważań na temat związku wyższych potrzeb z memami.

Trudno wymienić wszystkie wyższe potrzeby - jest ich więcej niż drugorzędnych „czułych punktów”, opisanych w rozdziale piątym. Jeśli o mnie chodzi, wielką radość sprawia mi pomaganie ludziom w znajdowaniu życiowych celów - z tą myślą pisałem pierwszą książkę *Getting Past OK (Więcej niż zgoda)* i prowadziłem kurs *Your Life's Work*” (*Dzieło Twojego życia*). Wyższe popędy, nakłaniające ludzi do jak najlepszego wykorzystania życia, składają się na to, co niektórzy nazywają duchowością.

Kiedy ludzie dojdą do wniosku, że życie to nie tylko codzienne troski, zaczynają odczuwać potrzebę dążenia do swoich życiowych celów.

Wirusy umysłu utrudniają realizację życiowych zamierzeń. Nawet nie zdajemy sobie sprawy z tego, że mamy w głowach pełno nieproszonych gości.

Kiedy odszukamy ich i wyrzucimy, będziemy mogli wreszcie zrobić właściwy użytek ze swojego życia.

ZEN I SZTUKA POZBYWANIA SIĘ WIRUSÓW

Mistrzowie zenu z pewnością nie słyszeli nigdy słowa **mem**. Mimo to istotą ich nauk jest uświadomienie sobie programujących memów. Trudno przecenić wartość metody, dzięki której możemy świadomie wydostać się z niewoli myśli i programów umysłu.

Temu celowi służy praktyka zenu: medytacja i rozwiązywanie zadań-zagadek, zwanych **koanami**. Adeptci uczą się widzieć rzeczy takie, jakimi są, oraz odrzucać sztuczne memy-kategorie, czyli idee i pojęcia. Każdy, kto praktykował zen, może zaświadczyć, że właściwie nie da się tego zrozumieć - trzeba to przeżyć.¹ Zen pozwala podobno doznać wrażenia cudownej jasności i spokoju umysłu. Zaiste, znakomity sposób na pozbycie się wirusów umysłu - o ile oczywiście masz ochotę poświęcić temu dwadzieścia lat (jak powiadają mistrzowie zenu, jeśli Ci się śpieszy, to nawet **trzydzieści**).

Mimo wszystko zen nie daje odpowiedzi na pytanie, jak najlepiej wykonać życie. Poza tym pozwala wyzbyć się wirusów tylko jednostkom, a nie społeczeństwu - a w nim właśnie przypadło nam żyć. Nic dziwnego, że większość historii o mnichach zenu kończy się podobnie: ich bohaterowie postanawiają do końca swoich dni siedzieć samotnie na szczycie góry albo pod mostem. Kiedy oczyści się umysł, łatwo dojść do wniosku, że pozostali ludzie biegają bez celu niczym kot z pęcherzem.

Jeśli zastanawiasz się, czy mógłbyś odnieść korzyści, praktykując zen albo uświadamiając sobie dogłębniej własne myśli, spróbuj wykonać prosty test. Czy potrafisz bez trudu przerwać wewnętrzną rozmowę z samym sobą i zwyczajnie **być**? Odłóż książkę i postaraj się przez minutę nie myśleć o niczym. Tak, zrób to teraz.

No i jak? Jeżeli miałeś z tym trudności - prowadziłeś bezgłośny dialog albo napływające myśli nie pozwalały dostrzec otaczającego świata - prawdopodobnie dobrze by było, gdybyś nauczył się sztuki zauważania myśli. Gdy zaczniesz się nudzić i będziesz miał ochotę włączyć telewizor, spróbuj metody, która mnie osobiście oddaje cenne usługi - formy medytacji nie mającej w sobie nic mistycznego. Po prostu usiądź wygodnie i oczyść umysł z wszelkich myśli. Jeżeli zaczną napływać, nie reaguj na nie, a tylko zauważ ich obecność i pozwól im odejść. Jeśli zdołasz, poświęć temu ćwiczeniu pięć minut. Obserwuj swoje samopoczucie.

¹ Znakomitym samouczkiem koanów zenu jest ich wybór w przekładzie Thomasa Cleary'ego, zatytułowany *No Barrier (Bez przeszkód)*.

Kiedy nauczysz się przerywać wewnętrzny dialog, zrobisz pierwszy krok do uwolnienia się spod tyranii wirusów umysłu. Nie znaczy to, że od razu rozpoznasz, które z wykonywanych programów służą Twoim zamierzeniom, a które zaszczone zostały przez wirusy umysłu. Tak czy owak, będziesz umiał je świadomie wyłączać. Poza tym, kiedy uciszysz umysł, dasz pole do popisu intuicji, dzięki której możesz pozbyć się utartych nawyków i dojść tam, dokąd nie śmiałeś iść.

Sztuka zenu to nie tylko nauka przerywania wewnętrznego dialogu. Uczeń próbuje patrzeć na życie z różnych punktów widzenia, przedstawionych mu przez mistrza w formie koanów.

Spoglądając na życie z różnych punktów widzenia uczeń w końcu pojmuje, jak nierealne są jego przekonania dotyczące natury rzeczywistości.

Entuzjaści zenu uważają, że pozwala on unieważnić wszystkie narzucone przekonania oraz patrzeć na świat całkiem inaczej. Nie mogę się pochwalić, że spędziłem dwadzieścia lat w klasztorze zenu, ale muszę przyznać, że najwięcej nauczyłem się w dorosłym życiu, kiedy patrzyłem na sprawy z różnych stron i szukałem błędu w uparcie wyznawanych przekonaniach. Kiedy wreszcie je porzucałem, znajomi wyrastali jak spod ziemi i gratulowali mi, ciesząc się, że coś w sobie zmieniłem. „Dlaczego mi o tym nie powiedzieliście wcześniej?” - pytałem. „Próbowaliśmy, ale nic to nie dawało” - odpowiadali chórem.

Uelastycznieniu przekonań mogą służyć nawet kłótnie. Zamiast starać się wykazać, że masz rację albo wycofywać się z pola walki, spróbuj spojrzeć na sprawy z punktu widzenia oponenta. Kiedy rozmówca powie: „To właśnie miałem na myśli!” - okaże się, że dokonałeś tej trudnej sztuki. Może być i tak, że „przeciwnik” wcale nie miał zamiaru się z Tobą spierać; pragnął jedynie, abyś go dobrze zrozumiał.

Po nauczeniu się nowego punktu widzenia, postaraj się parę razy spojrzeć tak właśnie na problemy najbliższych dni. Zobacz, jak się z tym czujesz. Nawet jeśli nie zaakceptujesz jakiegoś przekonania, zrozumiesz przynajmniej, skąd biorą się odmienne reakcje ludzi na pewne sprawy. Ta umiejętność przyda Ci się niezależnie od tego, co pragniesz zrobić ze swym życiem.

Oprogramowanie, którym się zaraziliśmy, do tego stopnia przepełnia umysł, że nie potrafimy znaleźć czasu ani wykrzesać dość energii, aby realizować swoje życiowe pragnienia.

W gruncie rzeczy większość ludzi nie wie, czego chce od życia. Dostrzeganie własnych myśli i uelastycznianie przekonań jest w każdym razie najlepszą ze znanych mi dróg do zrozumienia, gdzie kończy się własne Ja, a zaczyna cudze oprogramowanie. Tą drogą warto pójść!

PIRAMIDA EDUKACJI

Wirusy umysłu wykorzystują sposób, w jaki się uczymy, zwany **czynnościami heurystycznymi**. Odchodząc od heurystyki dotyczącej jedynie przeżycia i rozmnażania się, możesz skutecznie uodpornić się na wirusy umysłu.

W życiu przechodzimy różne etapy heurystyczne, ustawiając je jeden na drugim - tworzy się w ten sposób swego rodzaju piramida. Przechodzenie z jednego poziomu na drugi to nie tyle poznawanie nowych zagadnień, ile zdobycie nowego stylu uczenia się, czyli po prostu spojrzenie na życie w nowy sposób.

Porzucamy stare przekonania niczym motyle, opuszczając swoje kokony.

Przekonania, z których wyrastamy, nie zawsze są złe. Perfekcyjne opanowanie jakiejś metody postępowania ma niepodważalną wartość. Na przykład dzieci najpierw uczą się o liczbach całkowitych i doskonałą znajomość tej części arytmetyki, a dopiero potem przechodzą do ułamków i liczb rzeczywistych. Taka kolejność rzeczy nie oznacza, że dzieci powinny zapomnieć 0 liczbach całkowitych.

Wyrastając z przekonań, raczej je przekraczamy niż odrzucamy. Nie zominamy o tym, co było, ale zaczynamy dostrzegać, że gra toczy się o większą stawkę. Jak sam zobaczysz, wejście na trzeci poziom edukacji pozwala wieść niezależne, celowe, satysfakcjonujące i pełne znaczenia życie - rzecz niemożliwa do osiągnięcia na poziomie pierwszym i drugim.

Pierwszy poziom piramidy edukacyjnej to wrodzone oprogramowanie genetyczne. Wszystkie nauki tego poziomu odziedziczyłeś po przodkach - nie musisz się specjalnie wysilać, aby skorzystać z ich dobrodziejstwa.

W tym etapie biorą udział cztery podstawowe popędy wspólne ludziom i zwierzętom, pozwalające przetrwać i rozmnażać się. Głód, gniew, strach i pożądanie przyciągają albo odpychają, umożliwiając życie bez konieczności dalszej nauki. Całość tradycyjnego nauczania, od przedszkola po magisterium, to próby wykroczenia poza pierwszy poziom.

Część osób zatrzymuje się na pierwszym etapie, nigdy nie przechodząc na na poziom drugi. Braki dyscypliny, zasad moralnych i umiejętności przewidywania powodują, że ludzie ci prowadzą chaotyczne życie, nie potrafią

znaleźć stałej pracy ani nawiązać prawdziwego kontaktu z drugim człowiekiem. Choć czasami cieszą się życiem bardziej niż ludzie z poziomu wyższego, z pewnością czegoś im brakuje.

Tak jak na pierwszy poziom piramidy składały się cztery popędy, podstawą poziomu drugiego są trzy fundamentalne umiejętności: czytanie, pisanie i arytmetyka. W tej fazie chodzimy do szkoły, zdobywamy rozmaite praktyczne umiejętności i studiujemy przeróżne dziedziny wiedzy. Na tym poziomie zapoznajemy się nie tylko z abecadłem wiedzy, ale również ze sprawami bardziej skomplikowanymi, takimi jak informatyka, polityka, psychologia i religia.

Większość ludzi zatrzymuje się na tym poziomie. Zdobycie wiedzy i przekonań niezbędnych do utrzymania się tutaj wymaga tyle czasu i wysiłku, że zadanie przejścia na wyższy poziom wydaje się nie tyle niemożliwe, co niewarte zachodu. Poza tym ludzie, którzy uświadamiają sobie, o ile przyjemniej jest żyć na poziomie drugim w porównaniu z pierwszym, są zadowoleni ze swojego systemu przekonań i nie są skłonni się go pozbywać.

Ludzie, którzy zbyt długo pozostają na poziomie drugim, czują się wypaleni, mają wrażenie, że kręcą się w kółko albo że życie straciło sens.

Stają się apatyczni i zgorzkniali. Wielu „żyje w niemej rozpacz”, jak to określił Thoreau. Niektórzy próbują znaleźć jakąś deskę ratunku: stają się pobożni albo wierzą święcie, że życie nie ma sensu. Jedni i drudzy mają nadzieję, że wiara w „absolutną prawdę” pozwoli im wyjść z impasu. Powracają do metod, które dawniej przynosiły sukcesy, zdobywają nowe umiejętności, studiują zaocznie albo zmieniają wiarę. Dopóki jednak nie przestaną wierzyć, że ich przekonania są jedynie słuszne, pozostaną w tym stadium.

Być może zastanawiasz się, na którym jesteś poziomie. Jak już mówiłem, większość ludzi znajduje się na drugim. Nikt Cię przecież nie zawiadomi o konieczności przejścia na poziom trzeci. Bardzo możliwe, że w ogóle nie wierzysz w jego istnienie, a jeśli nawet, to zapewne uznasz, że już go osiągnąłeś. Jeśli trwasz w niemej rozpacz, pozostajesz wciąż w drugiej fazie. Jeżeli często się nudzisz, nie masz na nic ochoty, masz o sobie złe zdanie, czujesz się urażony, winny, zdezorientowany, słaby albo uważasz, że życie nie ma sensu, również stoisz na drugim stopniu piramidy. Jeżeli po prostu postępujesz tak jak zwykle i nie rozmyślaś o swoim życiowym celu, tkwisz na poziomie drugim albo pierwszym.

A teraz coś na temat trzeciej fazy rozwoju. Jeśli ugrzązłeś w drugim stadium, zapewne będziesz chciał porównać to, co powiem, z czymś, co już

znasz, i wyciągnąć na tej podstawie jakiś wniosek. Ta strategia uczenia się, typowa dla etapu drugiego, nie zdaje egzaminu na poziomie trzecim. Spróbuj pogodzić się z myślą, że może istnieje coś, co całkiem różni się od znanych Ci rzeczy.

W trzecim stadium próbujemy nauczyć się, że życie można **kształtować**, rzeźbić je przy użyciu dwóch narzędzi: osobistego oprogramowania i życiowego celu. Odkrywamy, że życie może różnić się od bezładnej bieżączki po labiryncie wiedzy, przekonań, zamierzeń i przeszkód do pokonania. Powoli wydostajemy się z labiryntu na wolność - stajemy się ludźmi wolnymi od presji społecznej, winy oraz wirusów umysłu. (Czy wiesz, co właściwie jest złego w wyścigach szczurów? Nawet jeżeli wygrasz, nadal będziesz szczurem.)

Ludzie wstępujący na trzeci poziom piramidy wybierają sobie cel, któremu podporządkowują wszystko inne. Rozdźwięk pomiędzy wybranym celem a starymi memami doprowadza z czasem do wytworzenia nowych niemów, wspierających życiowe zamierzenia - w ten sposób dążą do celu coraz skuteczniej. Jeśli chciałbyś pójść tą drogą, wybierz sobie cel, który będzie wart Twoich wysiłków, zapewni Ci zapał do pracy, poczucie sensu życia, a przede wszystkim satysfakcję - tak, byś mógł cieszyć się życiem i dobrze wykonywać zawód.

ROZGLĄSAJ SWOJE MEMY

Jeżeli Twój cel będzie miał coś wspólnego z oddziaływaniem na życie innych ludzi, powinieneś zastanowić się nad drugim z pytań wymienionych na początku rozdziału: Jakie memy pragniesz rozprzestrzeniać? Zarówno w przypadku pierwszego pytania, tak i tu istnieje wiele odpowiedzi.

Ludzie często wyznają filozofię **żyj i daj żyć innym**. Ja mam swoje przekonania, ty masz swoje - i to jest w porządku. Ten światopogląd, pochodzący z strategii *co ma być, to będzie*, zostawia ewolucję na pastwę samolubnych replikatorów, którym obojętne są ludzkie losy. To bardzo wygodny punkt widzenia, można powiedzieć: wręcz obligatoryjne stanowisko tolerancyjnych ludzi mieszkających w wolnym kraju. Musisz wszakże przyznać, że jest różnica między narzucaniem przekonań przez totalitarną władzę a szerzeniem przez ludzi memów, które uważają za istotne. Jeśli pragniemy zrobić coś dla innych, musimy przemóc niechęć do ich nawracania. W przeciwnym wypadku walkę o miejsce w umysłach wygryają wirusy, które nie mają takich skrupułów.

Zakładając, że rzeczywiście mógłbyś odmienić na lepsze życie ludzi, celowo propagując pewne poglądy, jakie memy byś wybrał? Pozostawiam to Twojej decyzji. Znając mnie jako autora *Wirusa umysłu* i książki *Getting Past*

OK, powinieneś wiedzieć, że lubię ludzi, którzy cieszą się życiem oraz mają jasny i konkretny obraz świata. W jakim świecie chciałbyś żyć? Bierz się do pracy i zrealizuj swoje pragnienia!

Jeśli mimo wszystko uważasz, że nie powinno się urabiać przekonana ludzi dorosłych, a więc szerzyć memów, chyba zgodzisz się ze mną, że warto oddziaływać na **dzieci**, zmieniać ich przekonania - kształcić. Co nowego może powiedzieć memetyka na temat dziecięcej edukacji? Czy nauka o memach pozwoli uchronić dzieci przed niebezpieczeństwem infekcji wirusami umysłu albo usunąć wirusy, którymi już się zaraziły?

JAK POMÓC DZIECIOM POZBYĆ SIĘ WIRUSÓW

Edukację można rozumieć jako przekazywanie z pokolenia na pokolenie pewnych faktów i idei, a więc kopiowanie memów. W tym ujęciu system kształcenia jest bardzo podatny na działanie wirusów umysłu - bardziej niż pozostałe instytucje społeczne.

Memy *tradycji* mają się w szkołach bardzo dobrze. Kiedy zdasz sobie z tego sprawę, czy zdziwi Cię fakt, że nadal stosujemy system oceniania stworzony przez Platona ponad dwa tysiące lat temu? Co powiesz na to, że chociaż dawno minęły czasy, kiedy studenci musieli wracać w rodzinne strony i pomagać przy zbiorach, nadal daje im się latem trzy miesiące wolnego? A oto mój ulubiony paradoks: chociaż od kilkudziesięciu lat wiadomo, że prowadzenie wykładów jest chyba najmniej skuteczną z metod nauczania, większość zajęć nadal odbywa się w ten sposób.

Czy kopiowanie faktów i koncepcji powinno być głównym celem kształcenia? Wiemy przecież, że jeśli nie zrobimy świadomego wysiłku, przypadnie nam rola niewolników memów, żyjących po to, by utrwać i rozpowszechniać memy mające największą siłę przebicia.

Czy edukacja mogłaby zajmować się czymś innym od włączania dzieciom do głowy memów?

„NIE POWIEDZIANO IM JESZCZE, CO MAJĄ MYŚLEĆ”

Kiedy chodziłem do szkoły średniej, moja nauczycielka rosyjskiego opowiadała o systemie kształcenia w kraju, który nazywał się *Sojitz Sowietkich Socjalistycznych Rzespublik* (czyli ZSRR), gdzie była na praktykach. Edukacja polegała tam przede wszystkim na odrabianiu ćwiczeń i nauce pamięciowej. Na lekcji nauczyciel recytował odpowiedni tekst, a uczniowie powtarzali za nim.

Kiedy moja nauczycielka wspomniała o amerykańskich metodach pracy z uczniami, polegających na omawianiu ich własnych przemyśleń związanych z omawianym tematem, wprawiła tym w zdumienie swoją rosyjską koleżankę. „Jak mogą omawiać swoje przemyślenia?” - spytała Rosjanka. „Przecież nie powiedziano im jeszcze, co mają myśleć!”

Jej zaskoczenie pokazuje, jak wielki postęp dokonał się w dziedzinie edukacji w ciągu ostatniego stulecia: nie chodzi o to, żeby uczniowie zapamiętywali fakty, ale nauczyli się myśleć. „Nowa matematyka” wprowadzona do szkół w latach sześćdziesiątych miała ułatwić abstrakcyjne myślenie o całym systemie matematyki, w odróżnieniu od wcześniejszego systemu, który kładł nacisk na pamięciowe opanowanie przekształceń i wzorów. Twórcom nowej metody kształcenia przyświecała idea, że jeśli uczniowie opanują umiejętność myślenia w tej tylko dziedzinie, nauczą się ją wykorzystywać w całym swoim życiu - miało to być pokolenie młodych Einsteinów.

Według mnie plan się powiódł, przynajmniej jeśli chodzi o uczniów, którzy byli chętni do nauki. Dzisiaj wykształceni młodzi ludzie potrafią abstrakcyjnie myśleć na każdy temat - od polityki zaczynając, a na działaniu własnych umysłów kończąc - przyczyniając się do rozkwitu programów *talk show* i całej dziedziny ochrony zdrowia psychicznego. Zmiana systemu kształcenia - porzucenie memu *co myśleć* na rzecz *jak myśleć* - wraz z wydarzeniami, takimi jak afera Watergate i wojna w Wietnamie, podważającymi zaufanie do autorytetów, zrodziła pokolenie ludzi wątpiących. Zastanawiają się, dlaczego sprawy wyglądają tak, a nie inaczej, o co chodzi w życiu, co można w nim zmienić - są niezadowoleni.

NOWA EDUKACJA

Pierwsze osiemnaście lat nauki można by dużo lepiej wykorzystać. Dlaczego lekceważymy tę szansę? Czego powinniśmy uczyć dzieci i kto miałyby o tym decydować?

Nieprzyjemną odpowiedź na pytanie, dlaczego jest tak, jak jest, można znaleźć na kartach tej książki. Społeczeństwo, kultura oraz władza wyglądają tak, a nie inaczej, gdyż są to produkty ewolucji memów, a nie urządzenia zaprojektowane dla wygody człowieka. Przypuśćmy jednak, że jesteśmy w stanie zmienić system kształcenia dzieci. Jak miałyby on wyglądać?

Wyobraź sobie, że Twoim zadaniem jest stworzyć całkiem nowe, rozwinięte społeczeństwo, w którym każde dziecko miałyoby szansę na wspaniałe, pełne życie. Masz kadrę znakomitych nauczycieli i gromadę bystrych dzieciaków zaczynających pierwszą klasę. Od Ciebie zależy, jak po-

stępować z tymi dziećmi przez najbliższe dwanaście lat. Jakbyś się zabrał do rzeczy?

Problem z aktualnym systemem edukacyjnym polega na tym, że za rzadko zadajemy sobie takie pytania. Jeśli nawet do tego dochodzi, nowatorskie propozycje są szybko zbijane przez zachowawczych decydentów, i dławione ludzkim strachem przed zmianą. Do ludzi zaczyna jednak docierać, że coś jest nie tak. Często słyszy się ostatnio o godności ucznia i skutecznym nauczaniu, co jest dowodem istnienia tych, którzy przynajmniej myślą o całej sprawie.

Ludzie posyłają dzieci do prywatnych szkół, jeśli tylko mogą sobie na to pozwolić; coraz częściej rodzice sami uczą dzieci; wyniki szkolnych egzaminów są coraz gorsze - te sygnały wskazują, że system kształcenia przechodzi poważny kryzys. Jak się z nim uporać? Jeżeli nawet znajdziemy rozwiązanie, jak przekonać decydentów, żeby wprowadzili je w życie?

CO JEST NAJWAŻNIEJSZE?

Pośpiesz się, włącz stoper! Właśnie się urodziłeś. Masz przed sobą ni mniej, ni więcej, tylko jedno życie. Musisz się nauczyć się wszystkiego, co potrzebne do życia, a potem żyć. Gotów? Start!

Czego się będziesz uczyć? Języków? Stolic świata? Matematyki? Historii muzyki? Możesz wybrać wszystko oprócz tego, co już wiesz dzięki genom, z którymi przyszedłeś na świat. Niestety, nie możesz przedłużyć kontraktu. Jeśli wierzysz w takie rzeczy, możesz poszukać jakiegoś medium czy jasnowidza, który przekaże Ci cząstkę Twoich poprzednich wcieleń, niemniej na takich poszukiwaniach stracisz trochę cennego czasu i energii, tak samo jak na innych formach uczenia się.

Na rynku dostępnych jest około 1,4 miliona tytułów książek, nie wspominając o archiwalnych egzemplarzach bibliotecznych. Około stu tysięcy nowych pozycji ukazuje się każdego roku. Nie znajdziesz czasu na przeczytanie wszystkich. Które z nich wybierzesz?

Masz pięć miliardów sąsiadów - mieszkańców Twojej planety. Z kim będziesz rozmawiać, kogo obserwować, od kogo się uczyć? Na które lekcje będziesz chodził, a z których będziesz się urywał, żeby wysiadywać w kawiarniach, upijać się na prywatkach i uczyć się „prawdziwego” życia? Z kim się zwiążesz uczuciowo? Musisz wiedzieć, że małżeństwo to najlepszy (i na ogół najdroższy) warsztat samorozwoju. Czasu wystarczy Ci tylko na poznanie paru osób. Szybko, wybieraj!

Zdobytcze ewolucji genetycznej i ostatnie osiągnięcia medycyny i technologii pozwolą Ci przetrwać w materialnym, fizycznym sensie. W świecie

umyśli, w sprawach społeczeństwa i kultury, problemy przedstawiają się odmiennie. Musisz uczyć się wszystkiego od zera. Jeśli nie weźmiesz się do nauki, to owszem, przeżyjesz, ale być może nigdy nie dowiesz się, co Cię ominęło, do czego mógłbyś dojść, jak mogłoby wyglądać Twoje życie. Nie ma rady, trzeba wziąć się do roboty.

Dużo się mówi o wadach amerykańskiego systemu kształcenia. Krytycy często podkreślają, że japońskie dzieci spędzają w szkole dużo więcej czasu. Tamtejszy model edukacji, jak twierdzą jego zwolennicy, przygotowuje lepszych i bardziej wydajnych pracowników. Moje pytanie brzmi: Czy po to kształcimy dzieci, by pracowały lepiej i wydajniej?

Uważam, że nie. Edukacja powinna mieć na celu rozkwit społeczeństwa, przemianę jego członków w ludzi wolnych, szczęśliwych i zadowolonych. Obawiam się jednak, że nie wszyscy się ze mną zgodzą.

Jeśli zastanawiasz się, na czym polega sens życia, bez trudu znajdziesz osoby albo organizacje, które udzielą Ci odpowiedzi. Kłopot w tym, że przyjmując czyjeś poglądy w tak ważnej sprawie, służyż czymś interesom albo stajesz się kolejną ofiarą jakiegoś religijnego ugrupowania. Tymczasem obecny trend laicyzacji programów szkolnych tworzy duchową próżnię w umysłach absolwentów, którzy za parę lat zaczną poszukiwania sensu życia.

Czy w szkole powinno się nauczać wartości duchowych? Moim zdaniem, nie - i to z kilku powodów. Po pierwsze, **władza jest źródłem korupcji**. Osoby lub ugrupowania, które zdobywają prawo wyboru nauczanych wartości, szybko zostałyby zarażone istniejącymi już podstępными lub złośliwymi wirusami umysłu, nie wspominając o nowych, powstałych specjalnie na tę okoliczność. Zasada oddzielenia państwa od kościoła pozwala uniknąć tego niebezpieczeństwa.

Być może rozwiązaniem kryzysu edukacji byłoby oddzielenie szkolnictwa od państwa. Kto wie, czy nie nadszedł czas na przyznanie się do błędów i porzucenie idei szkół państwowych? Wygląda na to, że obecny system edukacji - instytucja centralnie sterowana, w której władza należy do nielicznych osób czy urzędów - jest po prostu zbyt wrażliwy na infekcję wirusów umysłu. Teoretycznie należałoby zlikwidować szkoły państwowe i stworzyć wolny rynek edukacji.

KTO MA DECYDOWAĆ

No właśnie, kto? Kto miałby decydować, jakie programy powinny przyswoić sobie dzieci przed wejściem w dorosłe życie? Obecnie w tej kwestii zdajemy się na przypadek. W gruncie rzeczy szkoły mają tak niewielką siłę

oddziaływania, że dzieci programowane są przede wszystkim przez telewizję. Od pewnego czasu w szkołach poniechano prób świadomego kształtowania życia uczniów. Przepracowani nauczyciele skarżą się, że są jedynymi ludźmi, którzy próbują coś zdziałać, ale nie dają rady. W rezultacie dzieci, które nie znajdują oparcia w rodzinie, wciąga fala subkultur rozsiewających atrakcyjne dla młodych ludzi, potężne memy - gangów młodzieżowych.

Mówiąc, że przekazanie dzieciom odpowiednich wartości jest zadaniem rodziców, nic nie robimy dla dzieci, które właściwie nie mają rodzin. Rozwój zainteresowań i pokazanie dzieciom, że mają przed sobą wielką przyszłość, jest zadaniem szkół.

KOLEJNA WIELKA PRZEMIANA

Następna faza reformy systemu edukacyjnego powinna dorównać rozmachem poprzedniej, w której przeszliśmy od uczenia się na pamięć do nauki myślenia. Tym razem powinniśmy nauczyć nasze dzieci samodzielnego decydowania o tym, co w ich życiu najważniejsze - ułatwić im przejście na trzeci poziom piramidy edukacji.

Niech same odkryją, co je fascynuje, co motywuje, dzięki czemu czują się wartościowe (rozumiesz: „godność człowieka”), dla czego warto żyć. Niech zrozumieją, że celem życia jest raczej jak najlepiej wykorzystać odpowiedzi na te pytania, niż służyć bezcelowym, samonapędzającym się mechanizmom kultury. To coś więcej niż uczulić je, aby „kwestionowały autorytety”, albo nakłaniać, by „zrzuciły jarzmo dominujących paradygmatów”. Nasze zadanie to nauczyć dzieci, jak być świadomym. Świadomość, świadomość i jeszcze raz świadomość!

Boisz się trochę, prawda? Tylko w ten sposób wyrwiemy się z niewoli memów i oddamy stery ewolucji naszego gatunku w ręce ludzi absolutnie przekonanych, że każdy człowiek ma prawo do życia, wolności i dążenia do szczęścia. W tej chwili dzieci uczą się tylko, jak zdobywać dobre stopnie i zbierać pochwały. Dążąc jedynie do uzyskania aprobaty stają się członkami Klubu Wirusa. Jeżeli nie nauczymy ich wyszukiwania własnych wartości i realizacji zamierzeń, staną się automatami, których przyciski - czułe punkty - będą drażnione przez rozmaite wirusy umysłu.

Sformułowanie konkretnego programu nauczania, dzięki któremu można by nauczyć wszystkie dzieci, jak być niezależnym i szczęśliwym, jest trudnym zadaniem. Jeszcze trudniej byłoby namówić szkoły i nauczycieli do jego przyjęcia i stosowania. Wydaje się to wręcz niemożliwe - ale czy mamy inne wyjście? Pisząc te słowa zrobiłem pierwszy niewielki krok ku realizacji tego

zamierzenia. Reszta zależy od Ciebie. Jeżeli zmierzasz w tym samym kierunku, proszę, napisz do mnie na adres podany na końcu książki i daj mi znać, czym się zajmujesz. I nie ociągaj się z robotą - masz do czynienia z rzeczywistym kryzysem.

Książki polecane

EWOLUCJA

Dawkins Richard. *The Blind Watchmaker*; Norton, 1986 (wyd. polskie: **Ślepy zegarmistrz**, tłum. A. Hoffman, PIW, Warszawa 1994). Przekonująca argumentacja na rzecz ewolucji gatunków na drodze doboru naturalnego, a także bezlitosny atak na kreacjonistów i innych niedarwinistycznych odszczępieńców.

Dawkins Richard. *River Out of Eden: A Darwinian View of Life*; Basic Books, 1995 (wyd. polskie: **Rzeka genów**, tłum. Marek Jannasz, CIS Most, Warszawa 1995). Znakomite podsumowanie aktualnego stanu wiedzy o biologii ewolucyjnej. Jeśli chcesz się dowiedzieć czegoś więcej o ewolucji, jest to książka dla Ciebie.

Dawkins Richard. *The Selfish Gene, New Edition*; Oxford University Press, 1989 (wyd. polskie: **Samolubny gen**, tłum. Marek Skoneczny, Prószyński i S-ka, Warszawa 1996). Genialne przedstawienie koncepcji samolubnego genu. Pierwsza książka, w której omówiono pojęcie memu.

Dennett Daniel C. *Darwin's Dangerous Idea: Evolution and the Meanings of Life*; Simon & Schuster, 1995. Przejrzysta, wyczerpująca i genialna wizja powszechnego darwinizmu, czyli wpływu ewolucji na drodze doboru naturalnego na wszystkie aspekty Wszechświata.

Plotkin Henry. *Darwin Machines and the Nature of Knowledge*; Harvard University Press, 1993. Treściwe i błyskotliwe omówienie ewolucyjnych podstaw wiedzy i uczenia się, czyli tzw. **epistemologii ewolucyjnej**.

EWOLUCJA KOMPUTERÓW

Levy Steven. *Artificial Life*; Vintage Books, 1992. Fascynujące podsumowanie aktualnego stanu wiedzy w tej nowej dziedzinie informatyki.

EWOLUCJA MEMÓW

Csikszentmihalyi Mihaly. *The Evolving Self*; HarperCollins, 1993. Jak będzie wyglądać przyszłość - prognoza z punktu widzenia teorii ewolucji memetycznej.

PSYCHOLOGIA EWOLUCYJNA

Buss David M. *The Evolution of Desire*; Basic Books, 1994 (wyd. polskie: *Ewolucja pożądania*, tłum. Bogdan Wojciszke, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1996). Klarowne wyjaśnienie roli doboru płciowego w kształtowaniu się ludzkiej psychiki, poparte pokaznym materiałem naukowym.

Dennett Daniel C. *Consciousness Explained*; Little, Brown, 1991. Rewelacyjne studium istoty myślenia, w tym świetny rozdział o memach.

Wright Robert. *The Moral Animal: Why We Are the Way We Are: The New Science of Evolutionary Psychology*; Pantheon, 1994. Wnikliwa analiza odrębności męskiej i żeńskiej strategii doboru płciowego, połączona z biografią Darwina.

CECHY CHARAKTERU KOBIET I MĘŻCZYŹN

Gray John. *Men are from Mars, Women are from Venus*; HarperCollins, 1992 (wyd. polskie: *Mężczyźni są z Marsa, kobiety z Wenus: Jak dochodzić do porozumienia i uzyskiwać to, czego się pragnie*, tłum. Katarzyna Waller-Pach, Świat Książki, Warszawa 1995). Praktyczne, niedwuznaczne wyjaśnienia odmienności potrzeb i stylów porozumiewania się kobiet i mężczyzn.

WIRUSY KULTUROWE

Bulgatz Joseph. *Ponzi Schemes, Invaders from Mars & More Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*; Harmony Books, 1992. Zaskakujące opowieści o dawnych wirusach umysłu. Historia uczy przede wszystkim tego, że historia niczego nie uczy.

Rushkoff Douglas. *Media Virus!*; Ballantine Books, 1994. Interesujący szkic na temat ewolucji telewizji oraz rozważania w sprawie koni trojańskich, czyli przemycania ukrytych treści w łatwej do przełknięcia otoczce.

KULTY I PROGRAMOWANIE

Cialdini Robert B. *Influence: The Psychology of Persuasion, Revised Edition*; Quill, 1993 (wyd. polskie: *Wywieranie wpływu na ludzi: teoria i praktyka*, tłum. Bogdan Wojciszke, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1994). Zdumiewająca, lecz przystępna książka, omawiająca powszechnie stosowane psychologiczne techniki oddziaływania na umysły. Jeśli dobrze Ci się czytało rozdział ósmy *Wirusa umysłu*, ta książka Ci się spodoba.

McWilliams Peter. *Life 102: What to Do When Your Guru Sues You*; Prelude Press, 1994. Autor kilku poczytnych poradników samorozwoju opisuje wydarzenia, które otumaniały go na tyle, że spędził w sekcje piętnaście lat i ofiarował na jej rzecz milion dolarów.

ZEN

Cleary Thomas. *No Barrier: Unlocking the Zen Koan*; Bantam, 1993. Znakomite studium zenu, świetne tłumaczenie *Wumenguan*, najślawniejszej księgi lekcji-zagadek zenu.

Hofstadter Douglas R. *Gödel, Escher, Bach: An Eternal Golden Braid*; Vintage, 1979). Chociaż Thomas Cleary twierdzi, że Hofstadter nie ma pojęcia o zenie, sądzę, że każdy, kto naprawdę chciałby poznać naturę umysłu, powinien przeczytać to dzieło miłości, za które autor otrzymał nagrodę Pulitzera.

Pirsig Robert M. *Zen and the Art of Motorcycle Maintenance*; Bantam, 1974 (wyd. polskie: *Zen i sztuka oporządzania motocykla*, tłum. Andrzej Sitkowski, Dom Wydawniczy „Rebis”, Poznań 1994). Dociekania na temat istoty rzeczywistości, stosowanych kategorii oraz pojęcia normalności na tle wydarzeń z życia autora. Pierwsza część książki przypomina migawki z podróży; dopiero w rozdziale szóstym autor robi ostry skręt w kierunku filozofii.

CEL ŻYCIA

Brodie Richard. *Getting Past OK: A Straightforward Guide to Having a Fantastic Life*; Warner Books, 1995). Jak przeprogramować umysł, aby odmienić

życie. Metoda zilustrowana przykładami z życia autora i dziejów Jajorka, rysunkowego bohatera.

Franki Viktor. *Man's Searchfor Meaning*; Washington Square Press, 1984. Poruszająca i głęboka opowieść z życia w hitlerowskich obozach śmierci, dowodząca konieczności posiadania życiowego celu.

Maslow A.H. *The Farther Reaches of Human Nature*; Penguin, 1971. Zawily wykład na temat istoty samospełnienia i wyższych wartości człowieka. Jeśli tylko zniesiesz autorytatywny ton Masłowa, trudno o lepszą pozycję na ten temat.

O AUTORZE

Richard Brodie jest twórczym geniuszem, najlepiej znanym dzięki programowi komputerowemu Microsoft Word oraz książce *Getting Past OK*. Jako utalentowany mówca wystąpił w ponad siedemdziesięciu stacjach telewizyjnych i radiowych, wliczając w to nadawany przez NBC program *Today*.

W 1981 roku Brodie przerwał studia na Uniwersytecie Harvarda, aby przejść jako trzeci pracownik do nowo otwartego Oddziału Oprogramowania Użytkowego firmy Microsoft. Wsławił się tam autorstwem pierwszej wersji edytora tekstów Microsoft Word. Szybko piął się w górę, zostając najpierw zastępcą Billa Gatesa do spraw technicznych, a później koordynatorem ds. oprogramowania. W roku 1986 odszedł od informatyki, pragnąc dowiedzieć się czegoś więcej o ludziach i życiu.

Kiedy odkrył, że sława i bogactwo nie dają szczęścia, postanowił gdzie indziej szukać sensu życia. Rozpoczął wówczas trzyletnie poszukiwania swojego życiowego celu. W tym okresie, poza przebadaniem kilkudziesięciu programów samorozwoju, został współzałożycielem gazety, pisał artykuły o oprogramowaniu komputerowym, zajmował się grą w oczko, prowadził wykłady, dużo czytał i pracował jako sędzia baseballowy.

Richard Brodie mieszka w Seattle. Nie tylko pisze książki, ale jest prezesem zarządu i dyrektorem spółki Brodie Technology Group, firmy zajmującej się konsultacjami i wytwarzaniem oprogramowania na specjalne potrzeby. W wolnym czasie zajmuje się przygotowaniem musicalu.

Adres autora

Internet: RBrodie@msn.com

Faks: 206-727-5130

Richard Brodie

c/o Integral Press
1202 E. Pike St., Suite 786-10
Seattle, WA 98122
USA