

Деньги, как объективное зло

Золото убило больше души, чем железо - тел.
Вальтер Скотт

Мне трудно представить себе, какая может быть “личная свобода” у безработного, который ходит голодным и не находит применения своего труда. Настоящая свобода имеется только там, где уничтожена эксплуатация, где нет угнетения одних людей другими, где нет безработицы и нищенства, где человек не дрожит за то, что завтра может потерять работу, жилище, хлеб. Только в таком обществе возможна настоящая, а не бумажная, личная и всякая другая свобода.

Сталин И.В.
Беседа с председателем американского газетного
объединения “Скриппс-Говард Ньюспейперс”
господином Рой Говардом
1 марта 1936 года

Многие знают, что в нашем обществе много проблем, но не многие знают истоки этих проблем. Ниже приводит интересную статью об эксперименте по внедрению денежных отношений в общество обезьян. Предлагаем читателям самим поразмыслить об эксперименте и сопоставить с реалиями жизни и информацией, изложенной в КОБ.

Наши комментарии приводим в конце статьи.

ИАС КПЕ

БИОЛОГИЯ: ЗАПИСКИ НЕСИДЕНТА. УТРО XXI-Й ВЕК: НОМО ECONOMICUS

До сих пор законы экономики считались плодом человеческого интеллекта. Изобретатель и главный идеолог капитализма Адам Смит 230 лет назад сформулировал тезис: «Никому никогда не приходилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой». И так считали вплоть до 80-х годов прошлого века. Однако стремительное развитие появившейся в середине двадцатого века науки этологии заставило пересмотреть отношение ко многим явлениям в поведении животных, как индивидуальном, так и коллективном. У животных было открыто социальное поведение, которое у человека относится к экономическому поведению. Как оказалось, законы экономического поведения в сообществах животных идентичны законам для сообществ людей.

На планете Земля проживает сто девяносто три вида мелких и крупных обезьян. Сто девяносто два из них имеют волосяной покров. Исключение составляет голая обезьяна, именуемая себя *Homosapiens* (Человек разумный). Этот весьма своеобразный и процветающий вид тратит уйму времени на изучение мотивов своего поведения и столько же – на то, чтобы упорно пренебрегать основными из них. Он гордится тем, что наделен мозгом, который больше, чем у других приматов, и обладает речью, и, как следствие, – разумом или интеллектом. Действительно, речь пока еще выделяет человека из животного мира, но не даром великий физиолог И.П. Павлов назвал ее всего лишь чрезвычайной добавкой и второй сигнальной системой.

Долго не признававшаяся мировым ученым сообществом, этология утвердилась как наука о биологических основах поведения животных и человека. Этология занимается:

- Описанием типологии поведения, отвечая на вопрос КАК, например, человек спит, ест, переживает боль, умирает и рождается, играет и флиртует.
- Поискem ответа на вопрос ЗАЧЕМ необходимо то или иное поведение, исходя из его эволюции и адаптивного значения.
- Выяснением ПРИЧИНЫ и ВОЗМОЖНОСТИ МОДИФИКАЦИИ поведения, которые могут быть биохимическими, физиологическими, генетическими, социальными. И так далее.

Этологами были найдены и описаны и индивидуальные, и коллективные поведенческие феномены:

- в ситуациях экономических кризисов, например, специфическая реакция на отсутствие чего-либо, «собираение-запасание», попрошайничество;
- групповые феномены очередей, их стадии формирования и стратегии взаимопомощи;
- инициирование групповой агрессии и защиты;
- массовые феномены на площадях.

Например, процессы поведения в ситуациях экономических стрессов могут быть поняты с позиций модели платы/выигрыша, одной из классических гипотез, важных для понимания эволюционно-стабильных стратегий.

Путём сопоставления врожденных программ поведения, проявляющихся у человека, с поведением стадных приматов, было реконструировано построение стада у предков человека. Анализ отношений в стадах обезьян, обитающих в условиях, сходных с теми, в которых обитали предки человека, однозначно указывает на то, что в первобытном стаде предков человека не могло быть и тени равноправия.

«Первобытный коммунизм» – выдумка кабинетных ученых. Их выводы были построены на поверхностном анализе социальных структур «современных предков» – племен, утративших культуру. Деградация общественного устройства совсем не означает возврат к ранним ступеням общественной организации.

С животным миром людей объединяют как врожденные программы поведения, так и стратегии поведения, основанные на этих программах. Из этих программ можно выделить те, на которых строится любая стратегия поведения, в том числе и стратегия, которую можно отнести к экономическому поведению:

- Захват и удержание источника благ – богатого кормом места, плодоносящего растения, стада малоподвижных животных, источника воды и т. п. Захваченное добро удерживается силой: всех, кого можно прогнать, прогоняют. Собственность отнимается силой (ограбление). Дети грабить начинают раньше, чем говорить.
- Отнятие добра и благ у стоящих ниже рангом без стычки, «по праву» доминирования. Отнятие – один из способов утверждения иерархии (многие виды занимаются этим все время, хотя бы в символической форме). Так ведут себя и общественные обезьяны. У них подчиненные особи не только безропотно отдают все, что заинтересует доминанта, но и, упреждая его гнев, «каждый сам ему приносит и спасибо говорит».
- Заполучение чужой собственности – похищение. Воровство принципиально отличается от грабежа тем, что его совершает особь, стоящая рангом ниже обворовываемой. Поэтому воруют животные тайно, применяя разного рода уловки, стаив — убегают и прячут или съедают незаметно. Когда у животного запускается программа воровства, то она сразу предупреждает о запрете: попадешься – побьют. У обезьян из-за их жесткой структуры воровство процветает всюду.

— Попрошайничество. На него способны почти все животные. Например, зоопарк: коллекция попрошаек разных видов. Очень часто поза попрошайничества имитирует позу детеныша, выпрашивающего корм. Попрошайничество всегда адресовано вверх: обращено или к тому, кто захватил источник благ, или к более сильной особи, или к равной по рангу. Попрошайничают в основном обезьяны, находящиеся на нижних этажах иерархии. У человека попрошайничество развито сильнее, чем у обезьян, мы все время что-нибудь просим или вынуждены просить.

— Обмен. Он развит у обезьян и некоторых вороновых. Меняются животные одного ранга. У обезьян и ворон обмен всегда обманчивый: у них есть очень хитрые программы, как обдурить партнера, подсунуть ему не то, захватить оба предмета, которыми начали меняться, и т. п. У человека обмен тоже развит, и подсознательная его сторона – обязательная выгода («не обманешь – не продашь»).

Учёные из Университета Эмори, которые вели в джунглях Амазонки наблюдения за мартышками-капуцинами, опровергли тезис Адама Смита. Они обнаружили модель поведения по принципу *«ты – мне, я – тебе»*, приписываемую исключительно сообществу людей.

В продолжение изучения экономического поведения, обезьянам вручили «деньги» в виде серебряных дисков, с отверстием в середине. Через несколько недель капуцины усвоили, что за эти монетки можно получать пищу. Экспериментатор, который в молодости увлекался марксизмом, не стал проверять, правда ли труд превращает обезьяну в человека. Он просто раздал обезьянам эти монетки и научил использовать их для покупки фруктов. Перед этим выяснили, кто что любит, чтобы установить для каждой из обезьян свою шкалу предпочтений.

Сначала такса была единой – за кислое яблоко и кисть сладкого винограда просили одинаковое количество монет. Естественно, яблоки не пользовались успехом, а запасы винограда таяли. Но картина резко поменялась, когда цена на яблоки вдвое снизилась. После довольно долгого замешательства, обезьяны решали практически полностью потратить свои монеты на яблоки. И только изредка позволяли себе полакомиться виноградом. Типичное поведение людей в универсамах во время распродаж.

Кроме того, оказалось, что обезьяны часто не тратили все свои деньги на фрукты, а приносили монетки в общую клетку, где вместе жили. С течением времени запасы денег накапливались, а девать их было некуда – приносить «домой» в клетку яблоки и виноград было строго запрещено. И когда один из самцов возжелал ласки и любви, но получил отказ, он предложил даме самое ценное, что у него было, – деньги. Самка согласилась, а потом обменяла монеты на фрукты. Спустя какое-то время обезьяны стали экономить на еде, предпочитая тратить деньги на секс. Причем, расположение противоположного пола покупали не только самцы, но и самки.

Американские этологи провели эксперимент по введению «трудовых» отношений в стае обезьян шимпанзе. Они придумали в вольере «работу» и «универсальный эквивалент» – деньги. Работа состояла в том, чтобы дергать рычаг с усилием в 8 килограммов. Значительное усилие для некрупных шимпанзе. Это для них настоящий малоприятный труд. За каждый качок рычага обезьяна получала ветку винограда. Как только шимпанзе усвоили простое правило «работа = вознаграждение», им тут же ввели промежуточный агент – разноцветные пластмассовые кружочки. Вместо винограда шимпанзе стали получать жетоны разного «номинала».

За белый жетон можно было купить у людей одну ветку винограда, за синий – две, за красный – стакан газировки и так далее. Вскоре обезьянье общество расслоилось. В нем возникли те же самые типы, что и в человеческом стаде. Появились трудоголики и лодыри, бандиты и накопители. Одна обезьяна умудрилась за 10 минут поднять рычаг 185 раз! Очень денег хотелось заработать. Кто-то из шимпанзе предпочитал не работать, а отнимать у других. Но главное, что отметили экспериментаторы, у обезьян проявились те черты характера, которые

ранее не были заметны – жадность, жестокость и ярость в отстаивании своих денег, подозрительность друг к другу.

Товарно-денежные отношения возникают у шимпанзе не только в специально созданной экспериментальной ситуации. В австралийском городе Аделаида в зоопарке во время чистки клетки с шимпанзе сотрудник обнаружил заначку в виде толстой пачки денег, причем все банкноты были мелкие, а некоторые – вообще иностранные. За клеткой немедленно установили наблюдение – и оказалось, что деньги эти честно заработали сами обезьяны, – они просто продавали посетителям свои фрукты, а выручку бережно складывали в уголок.

В 2000 г. Вернон Смит и Дэниэль Канеман получили Нобелевскую премию по экономике. Им удалось доказать, что участники финансовых рынков не способны рационально оценивать ни величины ожидаемых выгод или потерь, ни их вероятности. Они показали, что степень удовлетворения человека от приобретения, например, 1000\$ гораздо ниже степени расстройства от потери той же суммы. Поэтому люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду. Оказывается, и *Homo sapiens* ведут себя не только как шимпанзе, но даже подобно мартышкам капуцинам.

Не смотря на отсутствие волосяного покрова, логика экономического поведения человека идентична поведению других приматов: лучше уж я получу свое, чем буду рассчитывать на удачу. Иррациональное поведение покупателей не связано с культурой и даже образованием, а базируется на глубинных биологических механизмах. Классическая экономическая теория считает, что главным мотивом человеческой деятельности является стремление к максимальной материальной выгоде. Обезьяны, как и большинство людей, не знают экономических формул, но очень ловко реализуют стратегии максимального получения благ. Впрочем, и люди чаще полагаются на интуицию, а не на сложные экономические расчеты, которые доступны лишь избранным.

Стратегии и формы экономического поведения являются одними из древнейших стратегий форм адаптивного поведения всех приматов, включая и человека, которые были выработаны в процессе длительной эволюции и достались нам от наших предков. Для стратегий и форм экономического поведения действуют те же правила и закономерности, как и для других стратегий и форм адаптивного поведения.

Человек, как и все животные, имеет множество врожденных программ поведения (мы рождаемся с определенными знаниями об окружающем мире и правилами поведения в нем), и в нужный момент они срабатывают. Эти программы возникли в далекие времена и совсем в иной среде, мало похожей на ту, в которой мы теперь живем. Поэтому реализуемое ими поведение не всегда адекватно обстановке, рационально и даже желательно.

Наш мозг так устроен, что его отвечающая за сознание часть не только не может ознакомиться с содержанием собственных врожденных программ, но даже не знает об их существовании. Поэтому, когда врожденная программа исполняется, сознание ее обслуживает, не замечая этого. Человек ищет и находит какие-то свои объяснения поведения и его мотивов, совсем не обязательно правильные.

Таким образом, различные представители рода приматов семейства гоминид обладают совершенно определенным свойством или качеством в организации индивидуального и коллективного поведения, которое можно обозначить как экономическое поведение. Это свойство или особенность поведения никак не связано с тем, что мы понимаем как интеллект, его обладателя можно обозначить как *Homo economicus*. В тоже время А. Смит назвал рыночных игроков, чье поведение задается холодной рациональной логикой или интеллектом, «*homo economicus*». Как мы видим, он глубоко и в корне ошибался. *Homo economicus* это совсем не *Homo sapiens*, то есть гоминида разумная, в каком-то смысле – интеллектуальная. Не все могут с одинаковым успехом торговать на базаре. Именно в этом и есть суть, смысл

содержания ответа на главный вопрос для нас, загоняемых политической как бы элитой в гражданское общество с рыночной экономикой.

Источник

<http://magov.net/blog/3418.html>

КОММЕНТАРИЙ:

Итак, эксперимент показал, что если обезьян научить обращаться с деньгами, то их поведение становится похожим на поведение людей. Из этого следует, что поведение людей, схожее с поведением обезьян, является следствием нечеловечного – животного строя психики¹.

Кроме этого вышеприведенная статья в умолчаниях ставит вопрос о демографически-обусловленном и деградационно-паразитическом спектрах потребностей людей. Из КОБ известно, что глобальный системный кризис стал следствием несправедливого управления. То есть ошибка управления объектом (человечеством и биосферой планеты Земля) вышла за допустимые пределы, поэтому возникла перспектива обрушения цивилизации через техногенную глобальную катастрофу.

Надгосударственный субъект глобального управления (ГП) определил путь разрешения глобального системного кризиса через сокращение потребления ресурсов, путём сокращения численности народонаселения планеты Земля. И в настоящее время уменьшение количества потребляемых благ людьми идёт принудительным способом, при одновременном наличии в социальной системе следующего:

1. Люди находятся в нечеловечном строе психики, что делает невозможным выйти «говорящим обезьянам» на уровень понимания мироустройства и избавиться от социальных пороков;
2. Сокращение ликвидности (денежных средств в обороте), заставляет людей с одной стороны, экономить на социально-значимых благах (образование, здоровье и т. д.) длительного пользования, а с другой - информационная среда способствует процессу деградациии;
3. Гонка потребления является следствием капиталистического пути развития, где прибыль важнее всего, а значит, всё остальное не имеет значения, и главным становится "потреблятельство".

Поэтому напрашивается такой **вывод**: общество может отказаться от денег, как средства мотивации к труду, только при выходе в человеческий строй психики, осмыслив, что труд является осознанной потребностью каждого. Только в этом случае целью людей будет не потребление благ, через получение денег любыми путями, а обеспечение гармоничного сосуществования человека разумного с биосферой Земли.

Всё это возможно осуществить путём изкоренения эксплуатации одних людей над другими, построив общественные отношения на базе Концепции общественной безопасности.

ИАС КПЕ

¹ Более подробно о строях психики людей смотрите в КОБ в работах «От человекообразия к человечности», «Диалектика и атеизм: две сути несовместны», «Основы социологии» и других.