

Armia altruistów

David Graeber

Spis treści

TEZA I	5
TEZA II	6
TEZA III	8

Wiecie, jak to jest z wykształceniem. Jeśli ktoś się stara, pilnie się uczy, wkłada w to serce i rozwija się intelektualnie, to sobie w życiu poradzi. A jeśli nie, to może utknąć w Iraku.

– John Kerry

Kerry powinien przeprosić tysiące Amerykańskich żołnierzy, którzy odpowiedzieli na apel swojego kraju i służą w Iraku dlatego, że są patriotami, a nie dlatego, że mają braki w wykształceniu.

– John McCain

W kampanii wyborczej do amerykańskiego Kongresu w 2006 roku jedyna iskierka nadziei dla Partii Republikańskiej pojawiła się, gdy senator John Kerry pozwolił sobie na przytoczony wyżej, niewyszukany dowcip. Kerry w oczywisty sposób celował w prezydenta Busha, ale wiele osób zrozumiało go w ten sposób, że ci, którzy nie kończą szkoły, kończą w armii. Komentatorzy nie posiadali się z oburzenia, ale było to oburzenie na pokaz. Większość z nich umie czytać między wierszami i doskonale rozumiała, co Kerry chciał powiedzieć: prezydent Bush nie należy do bystrzaków. Jednak prawica poczuła krew. „Próżniacy z wyższych sfer” tacy jak Kerry – pisał pewien bloger w National Review – wmawiają sobie, że „nasi żołnierze pojechali do Iraku nie dlatego, że głęboko wierzą w powierzoną im misję (tę ewentualność muszą negocjować), ale dlatego, że wykorzystuje ich zły system, który nie oferuje im innych dróg społecznego i ekonomicznego awansu. (...) Trzeba ich walić tą pałką po głowie aż do samych wyborów, bo jeśli nie zasługują, żeby je wygrać, to przede wszystkim właśnie z tego powodu”.

Jak się okazało, nie miało to większego znaczenia, bo większość Amerykanów również nie pokładała wiary w tę misję – o ile w ogóle orientowała się, o co w niej chodziło. Sądzę jednak, że warto postawić inne pytanie: dlaczego trzeba było militarnej katastrofy (oraz strategii unikania wszelkich skojarzeń ze wschodnimi elitami, których uosobieniem był Kerry), by demokraci mogli w końcu wydostać się z politycznego niebytu? Albo po prostu: dlaczego narracja republikanów okazała się tak przekonująca?

By odpowiedzieć na te pytania, trzeba wejrzeć w naturę amerykańskiego społeczeństwa głębiej, niż większość komentatorów jest skłonna to robić. Nauczylismy się redukować takie problemy do prostych dualizmów: patriotyzm kontra życiowe perspektywy, wyższe wartości kontra sprawy przyziemne, takie jak szkoły i miejsca pracy. A używając takich ram pojęciowych, wzmocniamy narrację prawicy. To jasne, że do wojska wstępują zazwyczaj ci, którzy innych perspektyw nie mają. Ale skoro tak, to należy zapytać: jakich właściwie perspektyw ich pozbawiono? Co innego chcieliby robić?

Spróbuję odpowiedzieć na to pytanie jako antropolog. Pierwszy raz odpowiedź zaświtała mi w głowie rok czy dwa lata temu, na wykładzie Catherine Lutz, antropolożki z uniwersytetu Browna, która prowadziła badania w amerykańskich bazach wojskowych rozsianych po świecie. Te bazy często prowadzą programy pomocy humanitarnej: żołnierze remontują szkoły albo oferują lokalnej ludności bezpłatną kontrolę stomatologiczną. Wymyślono te programy po to, by poprawić relacje z lokalną ludnością – w tym jednak okazały się zupełnie nieskuteczne. Dlaczego zatem armia ich nie porzuciła? Okazało się, że mają ogromne

znaczenie psychologiczne dla samych żołnierzy, którzy nierzadko mówią o nich z euforią: „Właśnie po to wstąpiłem do wojska!”. „O to chodzi w służbie: nie tylko o to, by bronić swojego kraju, ale żeby pomagać innym ludziom”. Zdaniem profesor Lutz, wojsko nadal finansuje te programy, ponieważ żołnierze, którzy biorą w nich udział, rzadziej odchodzą do cywila. Dane statystyczne zbierane przez wojsko nie okazują się tu pomocne: w ankietach pytających o powód wstąpienia do służby nie ma opcji „chcę nieść ludziom pomoc”. Jest natomiast opcja „patriotyzm” – i to ją, tę najbardziej chwalebna odpowiedź, wybiera znaczna większość ankietowanych.

Amerykanie nie uważają samych siebie, rzecz jasna, za naród niewyżytych altruistów. Naszą typową mentalność cechuje raczej domorosły, grubo ciosany cynizm: świat to jeden wielki rynek i każdy chce na nim zarobić, a jeśli nie wiesz, dlaczego coś się stało, to sprawdź, kto na tym zyskał. Ten punkt widzenia można spotkać nie tylko przy barowym kontuarze, ale i na szczytach nauk społecznych. W tych ostatnich Ameryka ma niebagatelny wkład w rozwój teorii „racjonalnego wyboru”, które wychodzą z założenia, że każde ludzkie zachowanie można rozpatrywać jako efekt rachunku ekonomicznego: racjonalnie postępujący ludzie w każdej sytuacji starają się zyskać jak najwięcej przy jak najniższych kosztach własnych. Takie podejście sprawia, że samo istnienie zachowań altruistycznych wydaje się niezrozumiałe. Od ekonomii po biologię ewolucyjną próbuje się więc tę zagadkę „rozwikłać” – to znaczy wyjaśnić, dlaczego pszczoły poświęcają życie dla dobra roju, a ludzie przytrzymują obcym drzwi i udzielają prawidłowej odpowiedzi, gdy ich zapyta o drogę. Zbudowano na tym niejedną naukową karierę. Jednocześnie z badań żołnierzy w zamorskich bazach zdaje się wynikać, że Amerykanów, szczególnie tych mniej zamożnych, prześladuje niezaspokojone pragnienie czynienia dobra w świecie.

Nietrudno znaleźć dowody na potwierdzenie tej tezy. Badania zachowań charytatywnych za każdym razem wykazują, że biedni są bardziej hojni: ci, którzy zarabiają mniej, oddają obcym ludziom stosunkowo większą część swoich dochodów. Tę samą zależność można notabene zaobserwować, zestawiając klasy średnie z najbogatszymi: badanie zeznań podatkowych z 2003 roku wykazało, że gdyby rodziny należące do najbogatszego segmentu ludności przekazały na cele dobroczynne taką samą część swojego majątku, jaką oddaje przeciętna rodzina z klasy średniej, to łączna kwota darowizn zwiększyłaby się o 25 miliardów dolarów. (I to pomimo faktu, że bogaci mają więcej czasu i więcej możliwości uczestniczenia w akcjach dobroczynnych). A dobroczynność to tylko jeden z wielu kawałków znacznie większej układanki. Jeśli sprawdzimy, na co wydaje pieniądze przeciętny pracownik najemny w Ameryce, może się okazać, że większość zarobków rozdaje. Spójrzmy na typowego mężczyznę z rodziną. Około jedna trzecia jego przychodów trafia do zupełnie obcych mu ludzi w formie podatków i darów na cele dobroczynne. Kolejną trzecią część wydaje na dzieci. Tym, co zostanie, też przeważnie dzieli się z innymi: prezenty, wyjazdy, imprezy, sześciopaki piwa dla kumpli po meczu.

Można argumentować, że ten ostatni przykład odzwierciedla raczej naturę przyjemności – w końcu to żadna frajda zjeść wyborny obiad w ekskluzywnej restauracji całkiem samotnie. Jednak to także świadczy na naszą korzyść: logika daru dominuje nawet tam, gdzie sami szukamy przyjemności. Można też podnieść argument, że wydawanie (względ-

nej) fortuny by posłać dzieci do ekskluzywnego przedszkola ma więcej związku ze statusem społecznym niż z altruizmem. Być może; jeśli jednak przyjrzymy się typowym kolejom życia, szybko się okaże, że zachowania tego rodzaju zaspokajają tę samą psychologiczną potrzebę. Ilu młodych altruistów na przestrzeni dziejów pogodziło się w końcu z samolubnym i zachłannym światem, gdy tylko założyli rodzinę? Łatwo to wyjaśnić, jeśli założymy, że altruizm stanowi główną motywację ludzkich działań: jedynym, co może nas przekonać do porzucenia marzeń o naprawianiu świata, jest zastąpienie ich jeszcze bardziej przemożnym pragnieniem zapewnienia dobrobytu własnym dzieciom.

Dlatego sądzę, że amerykańskie społeczeństwo działa według zupełnie innych prawideł, niż sobie zwykle wyobrażamy. Wyobraźmy sobie, że Stany Zjednoczone – takie, jakimi dziś są – zaprojektował jakiś zmyślny inżynier społeczny. Jakie założenia co do natury ludzkiej można by przypisać temu inżynierowi? Z pewnością nie byłoby wśród nich teorii racjonalnego wyboru. Nasz inżynier najwyraźniej zdaje sobie sprawę, że jeśli chce przekonać ludzi, by zgodzili się uczestniczyć w systemie pracy najemnej i rynku (a więc otepiającej pracy i bezlitosnej konkurencji), musi wziąć ich na lep. Na przykład obiecać, że jeśli przystaną na taki układ, będą mogli obsypywać groszem swoje dzieci i stawiać drinki znajomym. A jeśli los się do nich uśmiechnie, przez resztę życia będą fundować muzeom galerie i wysyłać leki na AIDS do biednych krajów w Afryce. Teoretycy nauk społecznych robią co mogą, by odrzec takie zachowania z pozorów bezinteresowności i wykazać, że zawsze kryje się za nimi jakiś interes własny. Tymczasem amerykańskie społeczeństwo łatwiej zrozumie ten, kto dostrzeże w nim walkę o prawo do altruistycznych zachowań. Bezinteresowność – a przynajmniej prawo do angażowania się na rzecz wyższych wartości – nie jest strategią. Jest nagrodą.

Takie ujęcie sprawy pomaga zrozumieć, dlaczego ostatnimi laty prawica znacznie skuteczniej wygrywa populistyczne nastroje niż lewica: dlatego, że przekonująco obwinia liberałów o to, że odebrali zwykłym Amerykanom prawo do spełniania dobrych uczynków. Postaram się wyjaśnić to twierdzenie kilkoma тезami.

TEZA I

Egoizm i altruizm nie są naturalnymi impulsami, ale wyłaniają się we wzajemnej relacji ze sobą, a żadnego z nich nie można sobie wyobrazić bez istnienia rynku.

Po pierwsze, sądzę, że ani egoizm, ani altruizm nie są w żaden sposób przyrodzone naturze ludzkiej. Motywacje ludzkich zachowań rzadko kiedy są aż tak proste. Egoizm i altruizm to wyobrażenia o ludzkiej naturze, jakie sobie stwarzamy. Na przestrzeni dziejów jedno z nich zawsze wyłaniało się jako reakcja na drugie. Wielkie religie świata – buddyzm, chrześcijaństwo i islam – rodziły się akurat tam, gdzie pojawiał się rynek i pieniądz. Gdy ktoś odgraniczy pewną sferę i powie: „w tym miejscu będziecie myśleć wyłącznie o gromadzeniu materialnego bogactwa dla samych siebie”, to wkrótce ktoś inny wydzieli inną, przeciwstawną sferę i obwieści: „dobrze, ale tu z kolei będziemy medytować nad faktem, że koniec końców jednostka i dobra materialne nie mają żadnego znaczenia”. A właśnie

wewnątrz tej drugiej sfery powstały instytucje, z których wzięła początek współczesna koncepcja dobroczynności.

Nawet dziś, gdy działamy poza domeną rynku i poza domeną religii, rzadko kiedy można powiedzieć, że kierujemy się wyłącznie niepowstrzymaną chciwością lub wyłącznie bezinteresowną dobrocią. Gdy mamy do czynienia nie z obcymi, ale z przyjaciółmi, krewnymi bądź osobistymi wrogami, uruchamia się o wiele bardziej złożony splot motywacji: zazdrość, solidarność, duma, wyniszczający żal, lojalność, namiętność, uraza, pragnienie zemsty, wstyd, serdeczność, przyjemność ze wspólnego spędzania czasu, chęć upokorzenia rywala i tak dalej. Takie pobudki są motorem wielkich życiowych dramatów, które wielcy powieściopisarze jak Tolstoj czy Dostojewski lubią uwieczniać, a teoretycy nauk społecznych z niewiadomego powodu mają zwyczaj ignorować. Jeśli wybierzemy się tam, gdzie do dziś nie istnieje pieniąż ani rynek – na przykład na pewne obszary w Amazonii czy Nowej Gwinei – znajdziemy właśnie takie skomplikowane sieci motywacji. Język mówiony małych społeczności, w których praktycznie każdy dla każdego jest przyjacielem, krewnym albo wrogiem, niekiedy nie zawiera nawet pojęć oznaczających „korzyść własną” czy „altruizm”; ma za to wiele subtelnych odcieni znaczeniowych uczuć takich jak zazdrość, solidarność, duma itp. Wymiana handlowa w takich społecznościach również podlega o wiele bardziej finezyjnym zasadom. Istnieje obszerna literatura antropologiczna, próbująca zgłębić dynamikę tych „ekonomii daru”, najwyraźniej wielce dla nas egzotycznych. Dziwi nas na przykład, że poważani ludzie w zмовie z całą rodziną kombinują, jak zdobyć wielkie bogactwo, po czym składają je w darze swoim zaciekłym wrogom po to, by ich na oczach całej społeczności poniżyć. Nasze zdziwienie świadczy jednak tylko o tym, że przywykliśmy do bezosobowych mechanizmów rynku i nie próbujemy nawet wyobrazić sobie, jak postępowalibyśmy w świecie, w którym innych ludzi traktuje się tak, jak się o nich myśli.

Zadanie tępienia takiej organizacji społecznej przypada zwykle misjonarzom – przedstawicielom tych samych wielkich religii, które powstały dawno temu w reakcji na narodzony rynek. Misjonarze stawiają sobie za cel zbawienie ludzkiej duszy, jednak rzadko kiedy ograniczają się do nauczania o Bogu i głoszenia pochwały altruizmu. Niemal niezmiennie usiłują przekonywać „tubylców”, by stali się bardziej samolubni, a jednocześnie by okazywali więcej altruizmu. Z jednej strony wpajają im należytą dyscyplinę pracy i uczą, że sprzedając i kupując produkty na rynku, poprawią swój byt. Zarazem przekonują ich, że koniec końców dobra materialne są nic nie warte, i pouczają o wyższych wartościach, takich jak bezinteresowne poświęcenie na rzecz innych.

TEZA II

Polityczna prawica zawsze stara się pogłębić ten podział, dlatego podaje się za orędowniczkę egoizmu i altruizmu jednocześnie. Lewica stara się ten podział zatrzeć.

Czy nie pomaga to zrozumieć, dlaczego amerykańskie społeczeństwo – najsilniej urynkowane w uprzemysłowanym świecie – jest zarazem najbardziej religijne? A co być mo-

że jeszcze ciekawsze, dlaczego kraj, który wydał Tolstoja i Dostojewskiego, przez większą część XX wieku próbował wypełnić i rynek, i religię?

Lewica zawsze usiłowała tę różnicę zatrzeć – czy to przez próby organizowania gospodarki w taki sposób, by zepchnąć pogoń za zyskiem na dalszy plan, czy przez zastąpienie prywatnej dobroczynności jakąś formą zabezpieczeń społecznych. Prawica zaś zawsze tę różnicę uwypuklała i dzięki temu rosła w siłę. W amerykańskiej Partii Republikańskiej dominują na przykład dwa ideologiczne skrzydła: libertarianie i „chrześcijańska prawica”. Z jednej strony republikanie to wolnorynkowi fundamentaliści i głosiciele indywidualnych swobód (nawet jeśli te swobody ograniczają się ich zdaniem do decyzji konsumenckich); z drugiej strony to fundamentaliści w tradycyjnym rozumieniu, głęboko podejrzliwi wobec wolności jednostki, za to entuzjastycznie głoszący chwałę biblijnych przykazań, „wartości rodzinnych” i dobroczynności. Na pierwszy rzut oka trudno uwierzyć, że taki sojusz może się w ogóle utrzymać – i rzeczywiście, napięcia wewnątrz partii nigdy nie słabną, choćby w kwestii aborcji. Jednak prawicowe koalicje niemal zawsze przybierają taką lub zbliżoną formę. Konserwatywne podejście sprowadza się w gruncie rzeczy do tego, by spuścić z łańcucha wygłodniałe psy wolnego rynku i czekać, aż niepodważalne dotąd prawdy posypią się jak domek z kart. A kiedy już zapanuje chaos i nikt nie będzie wiedział, czego się trzymać, wyciągnąć rękę do zagubionych i przedstawić się im jako ostatni bastion porządku i hierarchii, jako niezłomni obrońcy autorytetu kościoła i przodków przeciwko barbarzyńskim hordom, które sami wypuścili na wolność. Przekręt? Tak, ale przynajmniej, że zadziwiająco skuteczny. A jednym z jego efektów jest fakt, że prawica zyskała monopol na „wartość”. Udaje się jej reprezentować obie przeciwstawne postawy naraz: skrajny egoizm i skrajny altruizm.

Zastanówmy się przez chwilę, czym jest „wartość”. Gdy o wartości mówią ekonomiści, zwykle mówią po prostu o pieniądzach – a dokładniej: o tym, czego pieniądze są miarą. Mówią również o tym, co ma stanowić bodziec dla podmiotów kierujących się rachunkiem ekonomicznym. Gdy pracujemy na swoje utrzymanie albo gdy sprzedajemy materialne dobra, otrzymujemy w zamian pieniądze. Gdy jednak nie pracujemy i nie handlujemy, gdy naszym działaniem powoduje dowolna motywacja inna niż zarabianie pieniędzy, wtedy odnajdujemy się nagle w sferze „wartości”.

Najczęściej przywołuje się w tym kontekście „wartości rodzinne” (co nie dziwi, skoro w większości uprzemysłowionych społeczeństwach wychowywanie dzieci i prace domowe są najbardziej rozpowszechnionymi formami nieodpłatnej pracy). Mówimy jednak również o wartościach religijnych, politycznych i takich, jakie upatrujemy w sztuce czy w patriotyzmie. Nawet lojalność kibica wobec drużyny piłkarskiej można prawdopodobnie uznać za jedną z nich. Wszystkie te wartości uważa się za swego rodzaju zobowiązania, które nie podlegają lub nie powinny podlegać regułom wolnego rynku, bo rynek doprowadziłby do ich wypaczenia. Ponadto, każdą z tych wartości uznaje się za jedyną w swoim rodzaju; o ile pieniądze pozwalają porównywać wszystko ze wszystkim, o tyle „wartości” takie jak piękno, przywiązanie czy honor są ze sobą z definicji nieporównywalne. Nie ma wzoru matematycznego, który pozwoliłby obliczyć, ile dokładnie osobistego honoru można poświęcić dla tworzenia sztuki, lub jak zrównoważyć obowiązki wobec rodziny z obowiązkami wobec Bo-

ga. (To prawda, że w codziennym życiu nieustannie dokonujemy takich kompromisów. Nie sposób jednak przeliczyć jednych takich wartości na inne). Można to ująć tak: jeśli wartość to po prostu coś, co uznajemy za ważne, to pieniądze pozwalają tę wagę upłynnić – umożliwiają dokładne odmierzenie tej wagi, porównywanie i wymianę jednych na drugie. Ktoś, komu uda się zgromadzić okazałą fortunę, prawdopodobnie w pierwszej kolejności spróbuje zamienić ją na coś unikalnego – lilie wodne Moneta, championa wyścigów konnych albo uniwersytecką katedrę swojego imienia.

Każda gospodarka rynkowa umożliwia zawieranie właśnie takich transakcji, w których „wartość” wymienia się na „wartości”. Wszyscy próbujemy tak ułożyć sobie życie, by móc poświęcić się czemuś większemu od nas samych. Gdy liberałowie odnoszą w Ameryce sukces, to dlatego, że ucieleśniają to marzenie: klan Kennedych stał się ikoną demokratów nie jedynie przez to, że wywodzi się z ubogich irlandzkich imigrantów, którzy zrobili tu fortunę, ale przez to, że koniec końców członkowie rodziny zdołali przekuć tę fortunę w szlachectwo.

TEZA III

Sedno problemu lewicy tkwi w tym, że o ile stara się różnymi sposobami zacierać podział na egoizm i altruizm, wartość i wartości, o tyle głównymi beneficjentami tych starań są dzieci tejże lewicy. Właśnie dlatego, choć zakrawa to na paradoks, prawica może dziś uchodzić za orędowniczkę klasy robotniczej.

Wszystko to razem pomaga zrozumieć opłakany stan amerykańskiej lewicy. Progresywiści nie potrafią wynaleźć nowych sposobów zacierania różnicy między egoizmem i altruizmem – między wartością a wartościami – ani stworzyć mechanizmu przechodzenia od jednych do drugich. Co więcej, w ogóle nie są w stanie wyzwolić się od myślenia tymi kategoriami. Po wyborach prezydenckich z 2004 roku w kręgach amerykańskiej lewicy rozgorzała wielka debata o wyższości problemów ekonomicznych nad tym, co nazywano „wojnkami kulturowymi”. Czy demokraci przegrali dlatego, że nie umieli wyartykułować wiarygodnej gospodarczej alternatywy, czy raczej republikanie wygrali dlatego, że skutecznie zmobilizowali konserwatywny elektorat przeciwko małżeństwom jednopłciowym? Samo postawienie takiego pytania świadczy, że progresywiści cały czas tkwią w prawicowym schemacie myślenia. Nie rozumieją, jak działa Ameryka.

Zwróćmy na przykład uwagę, jak niezrozumiała wydaje się lewicy popularność prezydenta George’a Busha. Gdy w 2004 roku wygrał wybory, większości liberalnej amerykańskiej inteligencji nie mieściło się to w głowie. Nie mogli pojąć, że to, co ich najbardziej od Busha odstręcza, jest właśnie tym, co zwolennicy prezydenta najbardziej w nim cenią. Weźmy choćby debaty wyborcze. Jeśli wierzyć sondażom, miliony Amerykanów obejrzały, jak George Bush i John Kerry ścierają się na idee, uznały, że Kerry bezapelacyjnie wygrał, po czym poszły oddać głos na Busha. Trudno było uniknąć podejrzania, że koniec końców elokwencja Kerry’ego, biegłość w posługiwaniu się językiem i argumentowaniu działały na jego niekorzyść.

Liberałów przyprawia to o czarną rozpacz. Nie rozumieją, jakim cudem za skutecznego polityka uchodzi ten, który zachowuje się jak półgłówek. Nie mogą także pojąć, w jaki sposób kandydat pochodzący z najwyższych elit, absolwent uczelni Andover, Yale i Harvardu, którego znakiem rozpoznawczym jest uśmiezek zadowolonego z siebie gamonia, zdołał przekonać masy wyborców, że jest „człowiekiem z ludu”. Mnie też trudno było dojść z tym do ładu. Jestem dzieckiem rodziców z klasy robotniczej. W latach 70. zdobyłem stypendium, które pozwoliło mi studiować na uniwersytecie Andover, a po dyplomie dostałem pracę w Yale. Spędziłem więc długie lata w środowisku ludzi takich jak Bush – uprzywilejowanych i ociekających samozadowoleniem. Prawda jest jednak taka, że historie podobne do mojej – historie znacznego awansu klasowego drogą osiągnięć akademickich – są dziś coraz rzadsze.

Ameryka nadal uważa się za „land of opportunity” – ziemię obiecaną, gdzie każdy może osiągnąć sukces – i z punktu widzenia imigranta z Haiti czy Bangladeszu nadal nią jest. Nie wątpię, że pod względem ogólnej mobilności społecznej porównanie z wieloma krajami, od Boliwii po Francję, nadal wypada na naszą korzyść. Jednak fundamentem Ameryki zawsze była obietnica nieograniczonego awansu społecznego. Przynależność do klasy robotniczej przyjęło się uważać za stan przejściowy, przystanek na drodze do czegoś lepszego. Lincoln podkreślał, że amerykańska demokracja jest możliwa właśnie dzięki temu, że w Ameryce nie ma klasy wiecznych robotników najemnych. W jego czasach przyjęło się uważać, że pracownikami najemnymi będą głównie imigranci, dopóki nie zaoszczędzą dość pieniędzy, by podjąć się innych zajęć: choćby kupią trochę ziemi i założą osadę gdzieś na pustkowiu pogranicza.

Istotne jest nie to, w jakiej mierze ten ideał pokrywał się z rzeczywistością, ale to, że większość Amerykanów uznała go za wiarygodny. Dlatego zawsze, gdy na drodze do awansu społecznego tworzy się zator, dochodzi do gwałtownego społecznego wybuchu. Koniec amerykańskiej ekspansji na zachód pociągnął za sobą zaciekle walki pracownicze. Dopiero w XX wieku tę ekspansję w pewnej mierze zastąpił dynamiczny i długotrwały rozwój szkolnictwa wyższego. Szczególnie po drugiej wojnie światowej przeznaczano olbrzymie środki na ten cel, propagując karierę akademicką jako drogę awansu społecznego. W latach zimnej wojny ta polityka funkcjonowała niemal jak niepisana umowa społeczna, która klasie robotniczej oferowała w miarę dostatnie życie, a jej dzieciom dawała szansę dołączenia do klasy średniej.

Szkopuł w tym, że szkolnictwa wyższego nie da się rozbudowywać w nieskończoność. Przychodzi moment, gdy znaczna część absolwentów nie znajduje pracy choćby zbliżonej do nabytych kwalifikacji i ma pełne prawo oburzać się z tego powodu, a zarazem ma na porządku całą historię radykalnej myśli społecznej. W XX wieku taki scenariusz często stawał się zarzewiem buntów i przewrotów. Od Przewodniczącego Mao po Fidela Castro, niemal każdy wódz rewolucji był dzieckiem ubogich rodziców, którzy odmawiali sobie wszystkiego, by dać mu burżuazyjną edukację – po czym odkrywał, że burżuazyjne wykształcenie samo w sobie nie gwarantuje wstępu do burżuazji. Na przełomie lat 60. i 70., właśnie wtedy, gdy rozwój uniwersytetów gwałtownie wyhamował, na amerykańskich kampusach, zgodnie z przewidywaniami, zawrzało.

Ostatecznie doszło do zawarcia swego rodzaju ugody. Radykalnych studentów wchłonął na powrót uniwersytet, oczekując od nich w zamian, że będą kształcić dzieci elit. W miarę jak koszty edukacji rosły, źródła pomocy finansowej wysychały, a państwo zaczęło agresywnie windykować spłatę kredytów studenckich, które dotychczas istniały głównie na papierze, perspektywa awansu społecznego przez edukację – szczególnie przez studia na kierunkach humanistycznych – zaczęła raptownie znikać. Aż do końca lat 60. na najlepszych uniwersytetach przybywało studentów z rodzin robotniczych. Od tamtej pory ich liczba konsekwentnie spada.

Jeśli wyborcy Busha z klasy robotniczej czują większą odrazę do intelektualistów niż do bogatych, to prawdopodobnie dlatego, że o ile potrafią sobie wyobrazić, że kiedyś sami dorobią się majątku, o tyle zupełnie nie wyobrażają sobie, że oni albo ich dzieci dołączą do kręgów intelektualnych elit. Taka ocena życiowych perspektyw nie jest pozbawiona racjonalności. Mechanik z Nebraski zdaje sobie sprawę, jak mało prawdopodobne jest, by jego syn lub córka zasiedli kiedyś w zarządzie Enronu. Ale wie, że nie jest to niemożliwe. Nie ma za to praktycznie żadnej szansy, by jego córka, bez względu na predyspozycje, została kiedyś prawniczką w międzynarodowej organizacji strażniczej, a syn – krytykiem teatralnym w New York Timesie. W tym miejscu trzeba pamiętać nie tylko o zmianach zachodzących w szkolnictwie wyższym, ale również o roli darmowych staży. W Stanach Zjednoczonych uznajemy już za normę, że każdy, kto zamierza pracować nie tylko dla pieniędzy, ale i dla idei, przez pierwszy rok lub dwa będzie pracować zupełnie za darmo. Tak się dzieje z tymi, którzy w wyborze kariery kierują się altruizmem – na przykład chcą pracować w organizacji charytatywnej, w sektorze pozarządowym lub działać na niwie politycznej. Tak się dzieje również z tymi, którzy za przedmiot kariery wybierają Piękno lub Prawdę: chcą pisać lub wydawać książki, tworzyć sztukę albo zostać dziennikarzami śledczymi. W praktyce ten zwyczaj odcina od takich zawodów wszystkich absolwentów kierunków humanistycznych pochodzących z uboższych rodzin. Tego rodzaju mechanizmy wykluczenia nie są oczywiście niczym nowym – istniały zawsze, szczególnie w elitarnych instytucjach oświaty. Jednak ostatnimi czasy takie mury spiętrzyły się do rozmiaru fortec.

Co zostaje synowi lub córce mechanika, jeśli chce służyć jakimś wyższym, szlachetniejszym celom? W zasadzie tylko dwie opcje. Może znaleźć zatrudnienie w swojej parafii – takich miejsc pracy jest niewiele. Albo wstąpić do wojska.

W tym, rzecz jasna, cały sekret „szlachetności”. Być szlachetnym znaczy być wielkodusznym, wspaniałomyślnym, kierować się altruizmem i działać w imię szczytnych wartości. Ale jednocześnie – móc robić to wszystko dlatego, że nie trzeba się martwić o pieniądze. To właśnie robią żołnierze, gdy za darmo leczą próchnicę ubogim mieszkańcom dalekich krajów: otrzymują wynagrodzenie (skromne lecz godziwe) za to, że pomagają innym ludziom.

W tym świetle łatwiej pojąć, co właściwie zaszło na uniwersytetach w latach 60. i na czym polega wspomniana wcześniej „ugoda”. Studenci radykałowie umyślili sobie nowe społeczeństwo, które zatrze różnicę między egoizmem a altruizmem, między wartością a wartościami. Nie osiągnęli tego celu; zaoferowano im jednak pewną rekompensatę: w ramach akademii pozwolono im ułożyć sobie życie, w którym ta różnica się zatrze. Pozwo-

lono im zarabiać na utrzymanie dążeniem do prawdy, dobra i piękna – a co najważniejsze, przekazać ten przywilej swoim dzieciom. Przyjęli tę ofertę i trudno mieć im to za złe. Ale nie można też mieć za złe wszystkim pozostałym, że szczerze ich za to znienawidzili. Nie dlatego, że gardzą tym wyborem życiowym, bo jak już mówiłem, to wręcz kwintesencja amerykańskości.

Zawsze powtarzam aktywistom i aktywistkom z ruchów antywojennych i pacyfistycznych: dlaczego dzieciaki z klasy robotniczej zaciągają się do wojska? Bo jak wszystkie nastolatki, chcą się wykręcić od nudnej pracy i bezmyślnej konsumpcji. Chcą pędzić życie pełne przygód u boku towarzyszy, z którymi łączy ich wiara, że robią coś autentycznie dobrego. Idą do wojska, bo chcą być tacy jak wy.

Anarcho-Biblioteka
Dobry pieróg to wywrotowy pieróg



David Graeber
Armia altruistów

<https://blog.tranglos.com/graeber-armia-altruistow/>
źródło: **David Graeber**, esej „Army of Altruists. On the alienated right to do good” z 2007 roku, opublikowany w zbiorze *Revolutions in Reverse. Essays on Politics, Violence, Art, and Imagination*.

(tłumaczenie: Marek Jedliński)

pl.anarchistlibraries.net