



DOBROŚŁAWA WĘŻOWICZ-ZIÓŁKOWSKA

Uniwersytet Śląski w Katowicach
Wydział Filologiczny

Łowca w każdym z nas?

Pewne instrumenty dominacji najlepiej zachować w podświadomości

Richard Conniff

Hipoteza łowiecka

Początki gatunku *Homo sapiens s.* sięgają przynajmniej 2,5 miliona lat¹, a więc czasów tak odległych, że nasze aktualne zachowania zdają się nie mieć z nimi nic wspólnego. Jednak namysł nad współczesnymi formami polowania i jego społeczno-kulturowymi kontekstami, stanowiący przedmiot tego artykułu, połączony z wiedzą paleoantropologii i psychologii ewolucyjnej, zmusza do cofnięcia się w okres, kiedy to nasi przodkowie ucłowiczali się w długotrwałym procesie ewolucji hominidów². Standardowo do najważniejszych elementów tego procesu zalicza się przejście na stały dwunożny chód, spionizowanie postawy ciała, umiejętność wytwarzania narzędzi i posługiwania się nimi, a także po-

¹ Proces filogenetyczny, który doprowadził do powstania człowieka, zwany hominizacją, był wieloetapowy i długotrwały. Według ustaleń współczesnych jego badaczy obejmuje przynajmniej 14 mln lat, a sięgając do początku naczelnych, nawet 55 mln lat (zob. Dostępne w Internecie: http://www.paleo.pan.pl/people/Dzik/Lectures/Ewolucja_11.pdf [data dostępu: 5.04.2017]). Nie planujemy przedstawiać go w tym miejscu, tym bardziej, że literatura dotycząca tego zagadnienia jest olbrzymia i łatwo dostępna. Jedną z lepszych syntez stanowi np. praca Lindy STONE i Paula LURQUIN (*Geny, kultura i ewolucja człowieka*. Przeł. W. BRANICKI, W. WIĘCKOWSKI. Warszawa 2009). Dla naszych rozważań istotny wydaje się natomiast etap rozpoczęty przez *Homo habilis*, datowany na ok. 2,5 mln lat temu.

² Wg datowań i nomenklatury przyjętej przez Stone i Lurquina: *Homo habilis* – 2,5 mln; *Homo ergaster* – 1,8 mln; *Homo erectus* – 1,8 mln; *Homo heidelbergensis* – ok. 1 mln; *Homo neanderthalensis* – 250 tys.; *Homo sapiens* – ok. 40 tys. Zob. *ibidem*.

większenie objętości mózgu oraz wykształcenie się mowy. Jak przyjmuje teoria ewolucji, każda z tych cech, rozpoznawanych łącznie jako ludzkie³, musiały wszakże mieć jakiś swój początek, adaptacyjny powód pojawienia się i utrwalenia, dlatego badacze ewolucji człowieka sformułowali już kilka wyjaśniających ją teorii. Jedną z nich stanowi przedstawiona w 1953 roku przez Raymonda Darta hipoteza „człowieka-łowcy”, skwitowana sceptycznie przez Elaine Morgan jako „teza, że człowiek stanął na dwóch nogach, aby zabijać zwierzęta”⁴. Choć stwierdzenie popularyzatorce konkurencyjnej teorii „wodnej małpy” Alistera Hardy’ego⁵, jest sporym uproszczeniem, celowym zresztą, w gruncie rzeczy trafnie eksponuje ono istotę koncepcji *Man the Hunter*, której poświęcono dotąd już setki stron⁶. Rzetelnie i bez uprzedzeń relacjonuje ją m.in. psycholog ewolucyjny David M. Buss, łącząc tę hipotezę z modelem „człowieka-myśliwego”, rozwijanym przez pioniera psychologii ewolucyjnej Johna Tooby’ego. Hipoteza łowiecka, bo tak bywa często określana, zakłada, że wysoka aktywność łowiecka nie tylko odróżniała *H. sapiens* od innych hominidów (człowiekowatych), ale miała też decydujący wpływ na jego ewolucję, przyczyniając się finalnie do rozwoju kultury. Do argumentów natury morfologiczno-fizjologicznej przemawiających na jej rzecz najczęściej zalicza się budowę układu trawiennego człowieka, przystosowanego do jedzenia mięsa (ludzkie jelita składają się głównie z jelita cienkiego, odpowiedzialnego za szybki rozpad białek i wchłanianie składników odżywczych, podczas gdy jelita małp człekokształtnych to głównie okrężnica, co wskazuje na przystosowanie do diety wegetariańskiej), a dalej cienkie szkliwo zębów, potwierdzone skamielinami sprzed 1,7 mln lat. Buss podkreśla również istotną cechę naszego organizmu polegającą na nieprodukowaniu niezbędnej do życia wit. B12⁷ – według niektórych badaczy istotnego budulca energochłonnych i przerośniętych mózgów *H. sapiens*⁸ – którą znajdujemy właśnie w mięsie. Hipotezę łowiecką mogą potwierdzać także liczące ponad 2 mln lat, pochodzące z Tanzanii (Wąwóz Olduvai) liczne znaleziska ponacinanych kamiennymi na-

³ „Łącznie”, ponieważ dwunożny chód, używanie prostych narzędzi oraz protomowę można zaobserwować także u innych naczelnych, jak szympanse czy bonobo. Zob. np. R. DUNBAR: *Pchły, plotki a ewolucja języka*. Przeł. T. PAŃKOWSKI. Warszawa 2009.

⁴ E. MORGAN: *Blizny po ewolucji. Co nasze ciała mówią nam o pochodzeniu człowieka*. Przeł. M. DANICKA-KOSUT. Warszawa 2010, s. 45.

⁵ Ibidem.

⁶ W 1966 roku odbyła się zresztą w Chicago konferencja pt. *Man the Hunter*, w całości poświęcona rozważeniu zasadności tej koncepcji i analizie dowodów ją potwierdzających.

⁷ „Organizm zdrowego człowieka pobiera witaminę B12 z pożywienia. Biosynteza tej witaminy jest domeną organizmów prokariotycznych, komórki eukariotyczne jej nie wytwarzają”. A.G. SMITH, M.T. CROFT, M. MOULIN, M.E. WEBB: *Plants need their vitamins too*. „Current Opinion in Plant Biology” 2007, Vol. 10, s. 266–275.

⁸ Wspomniane, trzykrotny przyrost tkanki mózgowej wyjaśniany jest m.in. wzrostem spożycia mięsa. Jest to „hipoteza kosztownej tkanki”. Na ten temat zob. np. R. WRANGHAM: *Walka o ogień. Jak gotowanie stworzyło człowieka*. Przeł. A.E. EICHLER, M. KAWALEC. Warszawa 2009.

rzędziami kości zwierzęcych, które odkrywano również w innych schroniskach *H. sapiens* (człowieka neandertalskiego i kromaniańczyka), dokumentując tym samym trwałość myśliwskiego (a najpewniej łowiecko-zbierackiego) trybu życia naszych przodków. Na podstawie takiej koincydencji, tj. dużych skupisk kości zwierzęcych oraz narzędzi kamiennych (służących nacinaniu, miażdżeniu, dzieleniu kości oraz oddzielaniu od nich tkanki miękkiej⁹) w miejscach przebywania człowieka, Glynn Isaac sformułował hipotezę „obozowiska-bazy”, zgodnie z którą mięso złowionych zwierząt nie tylko było przynoszone do miejsca pobytu grupy, ale także dzielone pomiędzy jej członków. W przekonaniu badacza zaś „podział zdobyczy zainspirował rozwój języka, społecznej współzależności i intelektu”¹⁰. W latach 80. XX wieku koncepcje te były szeroko komentowane i rozwijane, przekonując Richarda Leakeya do hipotezy łowieckiej jako skutecznie wyjaśniającej zapewnianie sobie zwierzęcych protein przez naszych przodków. Atrakcyjność tej hipotezy dobrze obrazuje wypowiedź Richarda Potts’a ze Smithsonian Institut of Washington, który uznał, że „Hipoteza obozowiska-bazy i podziału zdobyczy integruje wiele aspektów zachowań osobniczych i społecznych, wzajemne uzależnienie, wymianę, panowanie, zdobywanie środków do życia, podział pracy i język mówiony”¹¹. Dała ona też asumpt do rozwoju kolejnych hipotez – zaopatrywania i wzajemności. Relacjonując je, David Buss (za Johnem Toobym i Irvenem DeVore’em) wskazuje, iż przekonująco wyjaśniają one nie tylko troskę samców ludzkich o zaopatrzenie potomstwa w żywność, odróżniając ich od zachowań innych, zwłaszcza roślinożernych, ssących samców, ale też inne ludzkie cechy – tworzenie silnych koalicji męskich, wymianę społeczną i altruizm odwzajemniony. „Polowanie na grubego zwierza wymaga skoordynowanego działania. Pojedynczy człowiek na ogół sobie z tym nie poradzi”¹², dowodzi Buss, w innym miejscu łącząc hipotezę łowiecką również z charakterystyczną dla człowieka męską agresją, stanowiącą być może odpowiedź adaptacyjną na trwającą miliony lat presję zdobywania pożywienia przez atak¹³, oraz z upodobaniem kobiet do zasobnych (także w żywność) mężczyzn, gwarantujących zabezpieczenie bytu potomstwa¹⁴. W związku z tą, rejestrowaną również dzisiaj skłonnością płci pięknej, antropolożka Kristen Hawkes, dowodząc, że „mężczyźni angażują się w niebezpieczne przedsięwzięcia dlatego, że mogą się

⁹ Narzędzia z Wąwozu Olduwai były bardzo prostymi otoczkami, umożliwiającymi wszakże nacinanie i miażdżenie kości, natomiast późniejsze – poczynając od przypisywanych *Homo erectusowi* pięściaków, po wykonywane już nie z odłupków, ale wiórów krzemieniennych rylce, ostrza, drapaki, przebijaki i ostrokrawędziste noże archaicznych i współczesnych *Homo sapiens* – jednoznacznie wskazują na przystosowanie *Homo* do „rzeźniczej” obróbki mięsa.

¹⁰ R. LEAKEY: *Pochodzenie człowieka*. Przeł. Z. SKROK. Warszawa 1995, s. 94.

¹¹ Ibidem, s. 96.

¹² Zob. D. BUSS: *Psychologia ewolucyjna*. Przeł. M. ORSKI. Gdańsk 2003, s. 102.

¹³ Ibidem, s. 309.

¹⁴ Co potwierdzają także badania Bogusława Pawłowskiego. Zob. *Biologia atrakcyjności człowieka*. Red. B. PAWŁOWSKI. Warszawa 2009.

dzięki temu domagać specjalnych względów¹⁵, postawiła nawet tezę o szczodrości męskiej, wynikającej z takich właśnie pobudek¹⁶. Jak wspomniano, hipoteza łowiecka jest też powiązana z koncepcją narodzin mowy, co – zdaniem Leakeya – zasugerował Issac, który łączył społeczną ewolucję człowieka z organizacją stada wokół obozowiska-bazy i dostarczycieli mięsa – samców. Wyewoluowanie języka miałyby więc pozostawać w korelacji z polowaniem, koordynacją działań myśliwych dzięki wymianie informacji gwarantującej skuteczne osaczenie zwierzyny, szczególnie gdy polujący nie mieli ze sobą kontaktu wzrokowego, a gesty nie były widoczne z dużej odległości. Chociaż aktualnie przyjęte teorie ewolucji języka nie wiążą go wprost z polowaniem, zasadnym będzie tu przytoczenie spostrzeżenia Stevena Pinkera. Badacz ten, nie przecząc wiązanej z hipotezą łowiecką koncepcji społecznej wymiany mięsa (gwarantującej zwrotnie odpłatę żywności i usług¹⁷), zwraca dodatkowo uwagę na pożytek wymiany informacji także poza myśliwymi i trafnie zauważa, że koszty dzielenia się informacją są niższe niż koszty dzielenia się mięsem. „Jeśli dam ci rybę – pisze Pinker – to nie będę jej miał, ale jeśli dam ci informację, jak złowić rybę, to nadal posiadam tę informację¹⁸”. Nie można zatem wykluczać, że łowiectwo, siłą rzeczy powiązane z grupowym spożywaniem mięsa, którego większych ilości nie można było przechowywać dłużej i tylko dla siebie bez ryzyka jego zepsucia, przyczyniło się do rozwoju artykułowanego przekazu wiedzy. Przeciwnik hipotezy łowieckiej jako źródła językowego porozumiewania się – Robin Dunbar – zgadzając się jednak z faktem, że wzrost liczebności grupy musiał wywierać presję na przejawienie się czynności mownych¹⁹, wskazuje rzetelnie na hipotetyczne związki zdolności językowych z polowaniem, wynikające ze spłaszczenia klatki piersiowej, które ułat-

¹⁵ K. HAWKS: *Showing off: Tests of another hypothesis about men's foraging goals*. „Ethology and Sociobiology” 1991, Vol. 12, s. 51, za: D. BUSS: *Psychologia...*, s. 104.

¹⁶ Nie wdając się w tym miejscu w szerszą dyskusję, warto może zaznaczyć, iż w istocie byłaby to „szczodrość”, za którą stoją egoistyczne pobudki, popisywanie się, szczodrość dla szpanu (*showing off*).

¹⁷ D. BUSS: *Psychologia...*, s. 103.

¹⁸ S. PINKER: *Jak działa umysł*. Przeł. M. KORASZEWSKA. Warszawa 2002, s. 209.

¹⁹ Robin Dunbar ustalił wręcz liczbę osobników mogących się skutecznie stowarzyszać i rozpoznawać (tzw. liczba Dunbara), twierdząc, że „umysł ludzki jest w stanie utrzymać jednocześnie tylko ograniczoną liczbę stosunków o danej intensywności. 150 to najprawdopodobniej maksymalna liczba osób, z którymi jesteśmy w stanie utrzymywać prawdziwe społeczne stosunki, to znaczy wiedzieć, kim są i w jaki sposób są z nami związane”. R. DUNBAR: *Pchły, plotki a ewolucja języka...*, s. 98. Jest on też zdania, że większy udział w powstaniu języka miały samice stale przebywające w pobliżu siebie i pozostające w grupie, w której przyszyły na świat. Jakby jednak nie postrzegać trafności hipotezy łowcy i Dunbarowskiej koncepcji narodzin języka z iskania, wydaje się, że na stałe powiększanie się liczby osobników w grupie, aż do punktu krytycznego pojawienia się mowy, miało wpływ skuteczne polowanie, zabezpieczające dostatek wysokobiałkowego pożywienia dorosłym osobnikom, także nowonarodzonemu potomstwu. Zob. R. DUNBAR: *Ilu przyjaciół potrzebuje człowiek? Liczba Dunbara i inne wybryki ewolucji*. Przeł. D. CIEŚLA-SZYMAŃSKA. Kraków 2010.

wiło utrzymanie dwunożnego chodu oraz trafianie w cel – zwierzynę łowną. „Celowanie przy rzucie – stwierdza badacz – jest niewątpliwie ważne w czasie polowania, więc nasuwa się wniosek, że język rozwinął się razem z ćwiczeniem precyzji rzutu. Według tej argumentacji wykształcenie kontroli motorycznej potrzebnej do tego, by celnie rzucać, dostarczyło nam mechanizmów nerwowych umożliwiających panowanie nad narządami mowy”²⁰. Zdaniem Tooby’ego i DeVore’a oraz Bussa i Pinkera, polowanie faktycznie mogło być zatem jedną z głównych sił napędzających ewolucję człowieka, ponieważ „tłumaczy też w wiarygodny sposób podział pracy między kobietą a mężczyznę. Mężczyźni są więksi, silniejsi, potrafią celnie rzucać włócznią, co czyni z nich lepszych myśliwych. Pradawne kobiety, często zaabsorbowane ciężką i dziećmi, mniej się do tego nadawały”²¹. Polowanie dostarczało znacznych porcji składników odżywczych, sycących ciała i tkankę mózgową, a w niektórych szerokościach geograficznych i okresach zlodowaceń stanowiło jedyny sposób na przetrwanie. W przekonaniu wielu antropologów i psychologów ewolucyjnych koncepcja „człowieka-myśliwego” zadowalająco zatem tłumaczyłaby tzw. Wielki Skok, jaki dokonał się na drodze naszej ewolucji, przeprowadzając gatunek ze stadium roślino- i padlinożernych australopiteków w stadium dające się określić „ludzkim”. Na łowieckie tendencje jako swoście ludzką sygnaturę w dziejach Ziemi zwraca też uwagę Jared Diamond, który w swych wieloletnich badaniach nad ekspansją „trzeciego szympansa” ustalił, iż pojawienie się człowieka współczesnego (*H. sapiens*) w różnym czasie i na różnych terenach zawsze wiązało się z „wielkim zabijaniem”, tj. błyskawicznym (w skali geologicznej) wyćpieniem megafauny²². Na wszystkich kontynentach, od Europy przez Australię i Nową Gwineę po Amerykę Północną i Południową, wszędzie tam, gdzie między 40. a 11. tys. p.n.e. pojawił się człowiek współczesny, uzdolniony rzeźnik-łowca, wyginęły wszystkie duże zwierzęta nadające się do udomowienia. Zdaniem Diamonda trudno to inaczej tłumaczyć niż przez preferencję do polowania i wysoko rozwiniętą umiejętność zabijania dużych zwierząt – sposób zdobywania pożywienia perfekcyjnie opanowany przez dwunożną istotę zwaną *Sapiens*.

Dla badaczy zaznajomionych z koncepcjami ewolucji człowieka oczywiste jest, że każdej z przedłożonych tu hipotez można przeciwstawić jakąś kontrhipotezę, co sygnalizowano już choćby w odniesieniu do teorii ewolucji języka. Bez względu jednak na to, czy zgadzamy się na ewolucyjne związki polowania z podziałem ról i pracy między płciami, czy zaufamy, bądź nie, hipotezie samczych inwestycji rodzicielskich, hipotezie (wyrachowanej) szczodrości, altruizmu odwzajemnionego i wynikającym stąd założeniom o doborze płciowym, faworyzującym sprawne i zasobne samce, niepodważalnym pozostaje fakt, iż nasi przod-

²⁰ R. DUNBAR: *Pchły, plotki a rewolucja języka...*, s. 167.

²¹ D. BUSS: *Psychologia...*, s. 103.

²² Zob. J. DIAMOND: *Strzelby, zarazki, maszyny. Losy ludzkich społeczeństw*. Przeł. M. KONA-RZEWSKI. Warszawa 2000.

kowie od milionów lat praktykowali polowania jako skuteczną adaptację do warunków środowiskowych, w jakich wyewoluowali. Zgodnie z biologicznym podejściem do wyjaśniania obserwowanych cech i zachowań gatunkowych należałoby więc przyjąć, że działający ponad 2 mln lat dobór naturalny doprowadził do wykształcenia się w nas instynktu drapieżcy, silniejszego u mężczyzn, słabszego u kobiet, pozostawiając go w gatunkowym wyposażeniu *H. sapiens* jako „zasób” istotny kiedyś dla przetrwania. Myślistwo XXI wieku można by więc postrzegać jako kontynuację dawnych zachowań łowieckich. Pozostaje jednak pytanie, dlaczego współcześnie tylko nieliczni nadal je praktykują – mimo powszechnej krytyki oraz nakładów, jakie się z nim wiążą. Otwartą pozostaje również kwestia, czy i w jaki sposób obecny w nas instynkt drapieżcy może się przejawiać poza polowaniem. Wydaje się, że w poszukiwaniu odpowiedzi na te pytania psychologię ewolucyjną mogą – i powinny – wesprzeć doskonale nauki społeczne, odkrywające nie tyle to, „co polowanie może zrobić dla umysłu”²³, ile to, co umysł/kultura może zrobić z polowaniem. Wywodząc się z zachowań biologicznych, stało się ono bowiem faktem kulturowym, rządzącym się już nieco innymi regułami niż dobór naturalny, którego wpływu na ludzkie preferencje i poczynania nie sposób jednak zaprzeczyć.

Od łowiectwa do szlachectwa

Kiedy u kresu XIX stulecia socjolog i ekonomista Thorstein Veblen tworzył własną teorię instynktów i różnicowania się klas społecznych, hipoteza łowiecka jeszcze nie istniała. Nie istniała również psychologia ewolucyjna, natomiast sam ewolucjonizm w naukach społecznych miał się bardzo dobrze, nie mówiąc o naukach przyrodniczych, w których stanowił dyskutowaną, ale obowiązującą teorię. Pozostając pod silnym wpływem dominujących trendów i metodologii Veblen, podobnie jak współcześni mu Lewis H. Morgan, Edward B. Tylor, John Lubbock i Johann J. Bachofen, starał się opisać i uporządkować poszczególne stadia społecznej ewolucji człowieka, jednak z racji swych ekonomicznych zainteresowań większą wagę przykładał do kwestii podziału pracy i konkretnych, produkcyjnych działań ludzkich niż do ich wytworów²⁴. Uznawszy, że to właśnie stosunek do takich działań stanowił od czasów najdawniejszych o różnico-

²³ S. PINKER: *Jak działa umysł...*, s. 214.

²⁴ Większość ewolucjonistycznie zorientowanych badaczy tego okresu w naukach społecznych koncentrowała się na „wiedzy, wierzeniach, sztuce, moralności, prawie, obyczajach i innych zdolnościach i przyzwyczajeniach, zdobytych przez człowieka jako członka społeczeństwa”, a więc wytworach właśnie – wyuczonych, a nie dziedzicznych aspektach społeczeństw ludzkich, czyli na kulturze w rozumieniu Tylora. E.B. TYLOR: *Cywilizacja pierwotna: badania rozwoju mi-*

waniu się grup i w efekcie był podstawą wyodrębnienia się klas, Veblen rozwinął zajmującą koncepcję, której wagę można w pełni ocenić dopiero dzisiaj, po pojawieniu się hipotezy łowieckiej oraz koncepcji z nią stowarzyszonych. Otóż, budując swą teorię „klasy próżniaczej”, badacz sięgnął do przeszłości gatunku ludzkiego, upatrując w niej nie tylko narodzin instynktowego wyposażenia człowieka, ale także społecznego podziału ról wynikającego z biologii płci. Nie wahając się przed zaznaczaniem różnic między kobietą a mężczyzną (co stało się dopiero obsesją późniejszych czasów) i dostrzegając odrębności temperamentów, z której jasno wynikało dla niego, że mężczyźni są nie tylko „więksi, fizycznie silniejsi, zdolniejsi do nagłego i gwałtownego wysiłku”²⁵, ale też „bardziej pewni siebie, agresywni i bardziej skłonni do rywalizacji”²⁶, w *Teorii klasy próżniaczej* (1899) pisał:

W łupieżczej grupie myśliwskiej walka i polowanie jest domeną zdrowego, silnego mężczyzny. Kobiety wykonują wszystkie pozostałe prace, a mężczyźni niezdolni do prac męskich zostają przydzieleni do prac kobiecych. Oba męskie zajęcia – polowanie i walka – mają ten sam charakter, są w swej istocie łupieżcze. Zarówno myśliwy, jak i wojownik zbierają, gdzie nie posiali. Ich działalność będąca manifestacją siły i zręczności ma charakter agresywny i różni się zasadniczo od pilnej i monotonnej pracy kobiet. Działalności mężczyzny nie można nazwać produkcyjną – jest to raczej zdobywanie dóbr przez zawłaszczanie [...]. W miarę utrwalania się tej tradycji przeradza się ona w powszechnie obowiązujący wzór postępowania, tak że dla szanującego się mężczyzny na tym szczeblu rozwoju kultury żadna praca i żaden sposób zdobywania dóbr inny niż odwołujący się do męskiej dzielności – czyli przemocy, rabunku i podstępu – jest moralnie nie do przyjęcia²⁷.

W dalszym zaś ciągu swego wywodu zauważa:

Jeśli zwyczaje łupieżcze obowiązują w danej grupie przez długi czas, społeczno-ekonomiczną funkcją normalnego zdrowego mężczyzny staje się zabijanie, niszczenie współzawodników w walce o byt (którzy z kolei usiłują oprzeć mu się siłą lub podstępem) oraz pokonywanie i podporządkowywanie sobie wszystkich groźnych, obcych sił działających w jego otoczeniu²⁸.

Efektom tak przebiegającej koewolucji genetyczno-kulturowej (terminu tego Veblen, rzecz jasna, nie używa, ale posłużono się nim tu nie bez racji²⁹) jest jego

tologii, filozofii, wiary, mowy, sztuki i zwyczajów. Przeł. Z.A. KOWERSKA. Warszawa 1896–1898, s. 83.

²⁵ T. VEBLEN: *Teoria klasy próżniaczej*. Przeł. J. FRENZEL-ZAGÓRSKA. Warszawa 2008, s. 15.

²⁶ Ibidem, s. 16.

²⁷ Ibidem.

²⁸ Ibidem.

²⁹ Zob. E.O. WILSON: *Konsiliencja. Jedność wiedzy*. Przeł. J. MIKOS. Poznań 2002.

zdaniem pojawienie się rozróżnienia między „czynami znamienitymi”, „bohaterskimi” a „niewolniczą harówką” – pokrywającego się nie tyle z podziałem płci, co z kulturowym podziałem zajęć na „wyższe” (ważne, zaszczytne i szlachetne) i „niższe” (nieważne, poniżające, nieszlachetne)³⁰. W tym kontekście Veblen odśladnia też jeden z najistotniejszych instynktów człowieka – naśladownictwo, dowodząc, podobnie jak uczynił to później Rene Girard³¹, iż wzajemne porównywanie zasobów i czynów („zawistne rozróżnienie”) stało się źródłem męskiej rywalizacji, napędzając antagonistyczne przeciwstawianie „czynów zaszczytnych” hańbiącej pracy. Zawistne rozróżnianie prowokowało także nieustającą chęć gromadzenia dóbr, żądę przewyższania innych zasobami, współzawodnictwo o pozycję społeczną oraz zwyczaj prezentacji dotykalnych dowodów dzielności – trofeów myśliwskich i łupów wojennych, „cenionych jako świadectwo zwycięskiej siły i górowania nad innymi”³². Wraz z upływem czasu te manifestacje „szlachetności” nabierały coraz większego znaczenia, stając się symbolami statusu powiązanego ze szczególnym pojmowaniem godności jako przejawu łupieżczych zdolności i udanych aktów agresji. Jak pisze Veblen:

Przy takim właśnie powszechnym barbarzyńskim pojmowaniu godności i honoru pozbawianie życia, zabijanie groźnych przeciwników – ludzi bądź zwierząt – jest czynem w najwyższym stopniu zaszczytnym i godnym człowieka honoru. Ta wysoka ranga zabijania jako dowodu przewagi zabójcy udziela blasku godności wszystkim aktom, narzędziom i akcesoriom zabójstwa. Broń jest czymś szlachetnym, a użycie jej, nawet w celu pozbawienia życia najnędrniejszego stworzenia, staje się czynnością szlachetną. Natomiast praca produkcyjna – odwrotnie – jest niegodna [...]³³.

Badacz wytycza w ten sposób ścieżkę prowadzącą od biologicznych adaptacji ku kulturze i rekonstruuje historię klas społecznych. Szczególną uwagę poświęca arystokracji, która według niego umiejętnie wyspecjalizowała łupieżcze instynkty wczesnych łowców, wykorzystując je dla celów pozabiologicznych – zasadniczo dla uzyskania przewagi społecznej, opartej na kulturowej dystrybucji zachowań godnych, tj. nieproduktywnych oraz niegodnych, stanowiących ich przeciwieństwo. W myśl tej teorii, uzyskanie dominacji wiązało się zarówno z przejawianiem przez określoną grupę przewagi fizycznej oraz pielęgnowaniem przez nią (w procesie wychowania) predyspozycji do działań agresywnych, łupieżczych i okrutnych, jak również wynikających stąd możliwości narzucania

³⁰ Ibidem, s. 17.

³¹ Zob. R. GIRARD: *Początki kultury*. Przeł. M. ROMANEK. Kraków 2006. Odmiennej koncepcję społecznych skutków naśladownictwa formułują autorzy hipotezy „efektu kameleona” – Tanya Chartrand i John Bargha. Zob. W. KULESZA: *Efekt kameleona. Psychologia naśladownictwa*. Warszawa 2017.

³² Ibidem, s. 18.

³³ Ibidem, s. 19.

nia znaczeń³⁴. Podporządkowanie społeczne łączy więc Veblen bardzo trafnie (zwłaszcza z perspektywy ewolucyjnej) z obserwowanym w świecie zwierząt biologicznym podporządkowaniem osobników słabszych silniejszym, co decyduje o rozkładzie sił w stadzie, jego wewnętrznej organizacji i hierarchii³⁵. W odróżnieniu jednak od społeczności zwierzęcych w społecznościach ludzkich istotną rolę odgrywają także, przekraczające naturalny czas trwania grupy, przekaz kulturowy, tradycja, edukacja, zwyczaj oraz dobra trwałe. O ile zatem wśród zwierząt społecznych hierarchie muszą być ustanawiane wciąż od nowa, o tyle w społecznościach ludzkich o ich trwaniu i stabilizacji decyduje dodatkowo dziedzictwo kulturowe i zasoby materialne gromadzone przez pokolenia. Klasa próżniacza, raz uzyskawszy przewagę, zdaniem Veblena, budowała swoją reputację właśnie na wspomnianych – uznawanych za „wyższe” – czynach drapieżnych i bezwzględnych, na obfitości zgromadzonych bogactw oraz micie „szlachetnej krwi”, czyli „krewi uszlachetnionej przez długotrwałą styczną z nagromadzonym bogactwem lub niepodważalnym przywilejem”³⁶. Obligowało ją to jednak do stałego anonsowania dominującej pozycji, która mimo stabilizujących funkcji kultury nawet w ludzkim stadzie może zostać utracona, dlatego wciąż musi być potwierdzana. Do działań/zachowań potwierdzających roszczenia „klasy próżniaczej” Veblen zaliczył: gromadzenie dóbr luksusowych, próżnowanie na pokaz, konsumpcję na pokaz, ostentacyjną rozrzutność i marnotrawstwo. Wszystkie one mają charakter wybitnie obciążający, przysparzający znacznego nakładu sił i środków. Mowa tu nie tylko o materialnych kosztach utrzymania licznej służby, rodziny i krewnych, nieproduktywnych wierzchowców, zamieszkiwanych z rzadka dworów i miejskich willi, odbywania drogich podróży, ale także o czasochłonnym uczestnictwie w spotkaniach towarzyskich, klubach, wentach, aukcjach, o długotrwałym trudzie uczenia się etykiety, martwych języków, zdobywania koneserskich kompetencji, zasad poprawnej wymowy, składni i prozodii, uprawiania muzyki dla przyjemności oraz pielęgnowania innego rodzaju „talentów”, kultywowania mody w zakresie ubrania, umeblowania i ekwipaży, hodowania nieużytecznych, służących rozrywce zwierząt (jak psy pokojowe lub konie wyścigowe) czy uprawiania niektórych sportów, w tym zwłaszcza polowania. Nieznający koncepcji „upośledzeń”³⁷ Veblen

³⁴ Co prostą drogą prowadzi nas ku teorii przemocy symbolicznej Pierre’a Bourdieu, ponieważ jednak ten aspekt myślenia o polowaniu został już przedstawiony w innym miejscu, pomijam go tutaj, odsyłając do D. WĘŻOWICZ-ZIÓŁKOWSKA: *Pojedziemy na łów*. W: *Zwierzę, język, emocje. Dyskursy i narracje*. Red. M. KUBISZ, J. TYMIENIECKA-SUCHANEK. Katowice 2018.

³⁵ Zob. np. F. DE WAAL: *Małpa w każdym z nas*. Przeł. K. KORNAS. Kraków 2015.

³⁶ T. VEBLÉN: *Teoria klasy próżniaczej...*, s. 49.

³⁷ Jest to koncepcja zaproponowana w 1975 roku przez biologa Amotza Zahaviego, zakładająca, że wiarygodność sygnałów biologicznych wysyłanych przez zwierzęta może być potwierdzana wysokim kosztem ich osiągnięcia. Schorowany, słaby, głodny i wyniszczany przez pasoryty samiec, pretendujący o względy samicy i konkurujący z innymi samcami, nie jest w stanie

z pewnością bez obiekcji wpisałby te wszystkie arystokratyczne anonse/dowody prestiżu w teorię kosztownej sygnalizacji, uznawszy, że klasa próżniacza, usilnie warunkując w sobie (przez wychowanie i tradycję) drapieżcze cechy łowców³⁸ i łącząc je z modelem kultury agonistycznej, skutecznie wykształciła swój długi, barwny „pawi ogon” – marker najwyższej sprawności³⁹. Konsekwentnie rozbudowywaną arystokratyczną „infrastrukturę”, związaną z zagarnianiem dla siebie przestrzeni, ludzi i praw (na przykład prawa do noszenia broni, posiadania ziemi, piastowania najwyższych godności i urzędów, dziedziczenia nazwisk, prawo wyborcze czy prawo kreowania szlachty) można także postrzegać jako wielopokoleniowe poszerzanie łowieckiego fenotypu, który sprawniej zabezpieczy zatrzymywanie dla siebie sycącej zdobyczy oraz manipulację otoczeniem⁴⁰. Jest to niewątpliwie fenotyp rozszerzony drapieżcy. Jego efekt uboczny – piękno architektury, rytuału, ubioru, mebli, obrazów, zastawy stołowej, podobny jest efektowi lśniącej w słońcu, precyzyjnej i doskonałej w swym kształcie pajęczyny, mało jednak atrakcyjnej dla zaplątanej w niej muchy. Tak samo mało atrakcyjne jest dla ściągane go lisa czy sarny polowanie, jeden z ulubionych sportów klasy próżniaczej, co oczywiście, w rozumieniu drapieżcy, niczego nie zmienia, za to potęguje przyjemność. Mając na uwadze zarówno teorię *handicapu* (kosztownej sygnalizacji), jak i fenotypu rozszerzonego, które sobie nie przeczą, pozwalając dodatkowo spojrzeć na kulturę jako adaptację⁴¹, należy zauważyć, iż mimo restrykcyjnych zabezpieczeń opartych na złożonej skali dystynkcji⁴² klasa próżniacza nigdy nie była w stanie wyeliminować ze społecznej gry automatyzmu naśladownictwa. Jest ono obecne w całej przyrodzie ożywionej, od mimikry molekularnej po kameleona, u człowieka zaś stało się podstawą społecznego uczenia się. A ponieważ szczególnie chętnie naśladujemy osoby o wysokim statusie, osoby, którym się powiodło⁴³,

wytworzyć sygnałów wyraźnie poświadczających jego znakomitą formę. I odwrotnie, tylko dobra forma fizyczna gwarantuje wykształcenie jej oznak, np. pięknego, barwnego ogona, który na dodatek utrudnia ucieczkę przed drapieżnikiem i zwraca ich uwagę. Na ten temat zob. m.in. M. RIDLEY: *Czerwona Królowa. Pleć a ewolucja natury ludzkiej*. Przeł. J. BUJARSKI, A. MIŁOS. Poznań 2001.

³⁸ Co wyjaśnia tzw. efekt Baldwina. Zob. *ibidem*.

³⁹ I może Dobrych Genów albo „piękna dla piękna”, gdyby spojrzeć na jej działania z perspektywy Ronalda Fishera. Zob. dyskusję na ten temat przedstawioną przez M. RIDLEY: *Czerwona Królowa...*

⁴⁰ Teorię „fenotypu rozszerzonego” zbudował Richard Dawkins i choć wielu biologów i psychologów ewolucyjnych sięga po nią dzisiaj, najlepiej zapoznać się z nią w R. DAWKINS: *Fenotyp rozszerzony. Dalekosiężny gen*. Przeł. J. GLIWICZ. Warszawa 2003.

⁴¹ Zob. D. WĘŻOWICZ-ZIÓŁKOWSKA, W. BORKOWSKI: *Kultura jako adaptacja. Kultura w paradygmacie przyrodoznawstwa*. „Postscriptum Polonistyczne” 2013, nr 3, s. 25–41.

⁴² Rozumianych tu zgodnie z teorią dystynkcji Pierre’a Bourdieu. Zob. P. BOURDIEU: *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądenia*. Przeł. P. BIŁOS. Warszawa 2005.

⁴³ M. GAZZANIGA: *Istota człowieczeństwa. Co sprawia, że jesteśmy wyjątkowi*. Przeł. A. NOWAK. Sopot 2011.

społeczna historia klasy próżniaczej wcześniej czy później musiała zakończyć się tak, jak się zakończyła – rewolucją wywołaną przez tych, którzy chcieli być tacy jak owa klasa. Instynkt łupieżczy, całkiem trafnie uchwycony przez Veblena w zachowaniach jednej grupy społecznej, zatriumfował także wśród „niezdolnych do czynów zaszczytnych”, obalając nie tylko dawną dominację arystokracji, lecz także – po części – teorię samego badacza. Gwoli ścisłości warto jednak dopowiedzieć, iż poświęcając szczególną uwagę „klasie próżniaczej”, Veblen nie miał wątpliwości co do posiadania instynktu drapieżczy także przez osoby spoza tej klasy. Niejednokrotnie klasę tę porównywał też z grupami przestępczymi o podobnym poczuciu honoru, a manifestacje „barbarzyńskich instynktów”, jak określał ludzką drapieżczość, dostrzegał również w postawach religijnych, dzięki czemu „kaznodzieje i pisarze, opisując bóstwo i jego stosunek do spraw ludzkich, ciągle mogą czerpać w pełni ze słownika wojennego i łupieżczego czy używać zwrotów zawierających zawistne porównania”⁴⁴. Nie pomijał także ewolucyjnego przekształcania się instynktu pracy w dążenie do prześcignięcia innych w posiadaniu dóbr symbolizujących sukces ekonomiczny, w pragnienie podnoszenia poziomu konsumpcji w grupach zajmujących każdy szczebel drabiny społecznej. Zdecydowanie trafnie wiązał to ze społeczną mimikrą i oddziaływaniem znajdującej się na szczycie tej drabiny „klasy próżniaczej”, stanowiącej wzór do naśladowania również w społeczeństwie przemysłowym, z którego się wywodził i które rozumiał najlepiej. Z ewolucjonistycznych dociekań Veblena jasno wynika, że styl życia i myślenia „klasy próżniaczej” w zasadniczy sposób zdeterminował styl życia i myślenia społeczeństwa Zachodu, trwale wpisując się w obowiązujący w nim model konsumpcji. Najważniejszym tu jednak dla nas spostrzeżeniem badacza było rozpoznanie, że klasa próżniacza w wielowiekowym procesie utrzymywania swego statusu zawłaszczyła dla siebie myślistwo jako jeden ze swych przywilejów, odseparowując w ten sposób resztę grup społecznych od ewolucyjnie najprostszego sposobu realizacji instynktu łowieckiego – polowania na dzikie zwierzęta oraz związanych z nim strategii dominacji oraz komunikowania biologicznej sprawności. To, co biologiczne, stało się klasowe i kulturowe.

„Relikty barbarzyństwa”

Teorie Veblena początkowo zwróciły głównie uwagę ekonomistów, którzy jego imieniem nazwali pewne zdumiewające zaobserwowane na rynku zjawisko, a mianowicie (teoretycznie) przeczący logice paradoksalny wzrost popytu

⁴⁴ T. VEBLÉN: *Teoria klasy próżniaczej...*, s. 253.

na dobra luksusowe mimo wzrostu cen tych dóbr. Efekt ten, czyli „efekt Veblena”, bywa też nazywany „efektem prestiżowym” albo „efektem demonstracji” i, jak wykazują badania z obszaru mikroekonomii, jest nieustająco rejestrowany od czasu jego dostrzeżenia⁴⁵. Potwierdza to na co dzień trafność Veblenowskich diagnoz, zgodnie z którymi rywalizacja na polu konsumpcji i demonstracji sprawności w bogaceniu się wciąż odbywa się przez zawistne naśladownictwo z rzadka już tylko obecnej w strukturach społeczeństw ponowoczesnych „klasy próżniaczej”, aktualnie przeobrażonej w elity bogaczy, najczęściej *sine nobilis*, ale z aspiracjami. Jej zwyczajem zrelacjonował amerykański dziennikarz Richard Conniff, odwołujący się w interpretacjach swych badań terenowych⁴⁶ właśnie do Veblena oraz biologii i psychologii ewolucyjnej. Z jego obserwacji jasno wynika, że „szlachetny instynkt drapieżcy” wciąż rządzi poczynaniami człowieka, szczególnie *Homo sapiens pecuniosus*, jak proponuje nazywać opisywany przez siebie „podgatunek” ludzi, którzy nadal starają się (z powodzeniem) zastraszyć przeciwnika, przekazując mu sygnały swego statusu w ewolucyjnie sprawdzony sposób (tj. ekspozując swoje okrucieństwo i drapieżcze zdolności), tyle że zgodny jednak z kulturowo usankcjonowaną normą. Jako uczestnik-obszwarator polowań (dzięki rekomendacjom osób wpływowych, czyli majątnych i ustosunkowanych) zauważa:

W przeszłości bogaci ludzie często zapraszali gości na polowanie, by zademonstrować swą drapieżność i nawiązać związki krwi. Symbolem bogactwa stało się zwłaszcza polowanie na lisa. Bogacze ganiają konno po polach [...] i nawiązują kontakty z duchami królów. To dobra okazja, aby zademonstrować własne umiejętności jeździeckie i pochwalić się świetnie wyćwiczonymi psami. Polowanie na lisa, rzecz jasna, jest obecnie rozrywką niepoprawną politycznie, dlatego myśliwi na ogół starają się zmniejszyć znaczenie samego aktu zabijania zwierzęcia. Niektórzy twierdzą, że polują, by zobaczyć, jak pracują gończe psy, inni tłumaczą się, że po prostu lubią dziki galop po otwartej przestrzeni. Niemal nikt nie przyznaje, że główną atrakcją jest możliwość zaspokojenia drapieżnych ciągot. [...] Jednak wkrótce lis ginie, zostaje tylko skrwawiony ochłap. Dla nowicjuszy, którzy po raz pierwszy biorą udział w udanym polowaniu, uderzenie zakrwawionym ogonem lisa w policzek jest rytualną plemienną inicjacją: to pasowanie na drapieżcę⁴⁷.

⁴⁵ A.I. SZYMAŃSKA: *Preferencje konsumenckie i ich determinanty*. „Zeszyty Naukowe” WSEI 2012, nr 8, s. 67–86; E. KOCHANIAK: *Iphone jako przykład dobra luksusowego – analiza wielkości sprzedaży i cen w latach 2010–2014*. „Contemporary Economy” 2016, Vol. 7. Dostępne w Internecie: www.wspolczesnagospodarka.pl/wp-content/uploads/2016/04/1_E_Kochaniak_WG_1_2016_1_GE_.pdf [data dostępu: 6.04.2017].

⁴⁶ R. CONNIFF: *Historia naturalna bogaczy. Raport z badań terenowych*. Przeł. P. AMSTERDAMSKI. Warszawa 2003.

⁴⁷ Ibidem, s. 117.

W przekonaniu Conniffa instynkt drapieżczy jest w zasadzie stale obecny jako podtekst w większości zachowań bogaczy⁴⁸. Odnotowuje go nie tylko w tak oczywistych demonstracjach, jak polowanie. Jego przejawy – podobnie jak Vebler – dostrzega w wystroju wnętrza, stroju, języku, akcesoriach, obejściu, modzie, celnie, zauważając na przykład, że:

bogaci ludzie noszą futra z tygrysów i lampartów oraz ubrania ze skóry węży, krokodyli i innych zwierząt nie tylko dlatego, że są one rzadkie i drogie, ale również z powodu lęku, jaki budzi myśl o drapieżniku. Lamparty polowały na ludzi i ich przodków już dwa miliony lat temu, co mogło wpłynąć na naszą ewolucyjnie ukształtowaną wrażliwość estetyczną. [...] Niewielki kawałek skóry w plamy wciąż wywołuje panikę nawet wśród makaków, które nie miały kontaktu z tymi drapieżnikami przez ostatnie sto lat. Lęk jest w ich genach, a najwyraźniej również w naszych. [...] Lamparty nadal na nas działają. Zmuszają do szacunku i skupienia uwagi. Nic nie możemy na to poradzić⁴⁹.

Dobrze zaznajomiony z koncepcjami Amotza Zahaviego zwraca też Conniff uwagę na znamienne zwłaszcza dla naszego gatunku szybkość inflacji sygnałów napędzającą wzmożoną czujność w odróżnianiu oszustwa od rzetelnej sygnalizacji. Język i kultura ułatwiają oszukiwanie na skalę niespotykaną w naturze. Dlatego chociaż: „z punktu widzenia bogacza imponowanie obcemu człowiekowi z ulicy byłoby równie absurdalne, jak paw usiłujący wyrzucić wrażenie na psie”⁵⁰, to jednak współczesna klasa próżniacza często tak postępuje, zwłaszcza gdy jest *nouveau riche*, czym się zresztą demaskuje jako nowobogacka właśnie, wzbudzając pogardę w starej. Takie uwagi Conniffa – zresztą całe jego studium zoomorficzne niewątpliwie to wykazuje – dowodzą, że historię naturalną bogaczy, ale i współczesnego konsumeryzmu w ogóle, warto prowadzić z pomocą klucza proponowanego dzisiaj przez psychologię ewolucyjną. Dowiódł tego również Geoffrey Miller, w sześć lat po Conniffie wydając *Teorię szpanu*, w której stwierdził, że „zasada ostentacyjnej rozpoznawalności realizuje główną funkcję kapitalizmu konsumpcyjnego: budzić zawiść w oczach obserwatorów”⁵¹. Można zatem wnioskować, iż ta dominująca aktualnie w społeczeństwach Zachodu odmiana kapitalizmu (a raczej ten jego wymiar) pojawiła się jako społeczno-kulturowe przedłużenie i odpowiedź na obecną w nas potrzebę autoprezentacji

⁴⁸ Pisze np.: „Donald Trump nie trzymuje brwi, ponieważ uważa, że dzięki temu łatwiej mu oneśmielić przeciwnika podczas negocjacji. Na wypadek, gdyby ta metoda okazała się zbyt subtelna, pewien jego fan zaprojektował dla niego rewolwer z napisem *The Art of Deal* wygrawerowanym na lufie w taki sposób, że może go przeczytać tylko ten, w kogo rewolwer jest wycelowany”. Ibidem, s. 114.

⁴⁹ Ibidem, s. 121.

⁵⁰ Ibidem, s. 250.

⁵¹ G. MILLER: *Teoria szpanu. Seks, ewolucja i zachowania klienta*. Przeł. B. RESZUTA. Warszawa 2010, s. 144.

cji, „instynktowego eksponowania naszych lepszych stron”⁵², w czego rozpoznaniu znaczne zasługi położył właśnie Veblen. Jednak, jak zauważa Miller, „w odróżnieniu od innych zwierząt, ludzie wykształcili wyjątkową zdolność wynajdywania i tworzenia nowych wyznaczników atrakcyjności, a także nowe sposoby ich okazywania i imitowania”⁵³, w czym wydatnie wspiera ich kultura. Nie zmienia to jednak faktu, iż te nowe sposoby, na przykład nasze wydatki na towary luksusowe, od iPoda przez buty Manolo Blahnika po dyplom najlepszej uczelni i Hummera albo Ferrari, to ludzki odpowiednik zwierzęcych autoprezentacji. To sposób na sprawienie wrażenia kogoś lepszego, popularniejszego, zasobniejszego, inteligentniejszego niż reszta otaczającego świata, obnoszenie się z własną atrakcyjnością. Ich cel jest analogiczny jak u innych zwierząt – uzyskanie szacunku, posłuszeństwa i względów, zarówno wśród przyjaciół, jak i wrogów. Realizujemy go więc, mniej lub bardziej udatnie, ponieważ wciąż jesteśmy tylko małpą, która wyszła z lasu⁵⁴. Nie oznacza to jednak, byśmy naszego instynktowego dziedzictwa nie mogli trzymać w ryzach, a namysł nad małpą w każdym z nas był zbędny. Zwłaszcza, kiedy „szlachetny instynkt drapieżcy” zaspokajany jest przez zabijanie słabszego, jak czynią to współcześni myśliwi, wyposażeni w termowizory, noktowizory i broń palną, z którymi ścigane zwierzę nie ma żadnych szans. Wykazywanie swej sprawności w taki właśnie sposób pod żadnym względem nie podpada już pod kategorię „czynów szlachetnych” i „wyższych”, mimo towarzyszących im „bohaterskich” rekwizytów i pozornego trudu zadania. Nie istnieje żaden ze społecznych czy kulturowych powodów, dla którego łowiectwo musiałyby być nadal praktykowane, poza – jak ujawnia to psychologia ewolucyjna – wytworzonym wskutek presji doboru naturalnego instynktem drapieżczym, wpisanym także w biologię człowieka oraz wyselekcjonowaną przez dobór płciowy strategią kosztownej autoprezentacji. Te jednak za sprawą rozwoju cywilizacji, podsuwającej nam wiele wyszukanych form sygnalizacji wysokiego statusu i autostymulacji, mogą być aktualnie zaspokajane bez rozlewu krwi. Co uchodzi szympansom, które z ogona rozszarpanej przez siebie gęrezy czynią sobie zabawkę⁵⁵, niekoniecznie przystoi „sapiensom”, nawet jeśli sądzą, że zbliża je to z duchami królów.

⁵² Ibidem, s. 128.

⁵³ Ibidem, s. 22.

⁵⁴ Zdanie to, podobnie jak tytuł całego artykułu, stanowi oczywiste odwołanie do Fransa de Waala, etologa, którego badania nad prymatami w sposób znakomity wzbogacają współczesną wiedzę o człowieku. Zob. np. F. DE WAAL: *Małpa w każdym z nas. Dlaczego seks, przemoc i życzliwość są częścią natury człowieka?* Przeł. K. KORNAS. Kraków 2015.

⁵⁵ F. DE WAAL: *Małpa w każdym z nas...*, s. 186.

Abstract

Is there a hunter in each of us?

By proposing a thesis, which is consistent with the results of biological research in the human evolution, that due to the pressure of natural selection and the evolutionary history of *Homo sapiens* our species was equipped with a strong predatory instinct, which enables us to speak about “the hunter in each of us”, the author of the article traces its cultural expressions, demonstrating its realisations in the past. She proves that this instinct, in conjunction with the strategy of costly representation (the *handicap* theory) which is also peculiar to humankind, is currently realised *inter alia* by hunting practices, which due to their cruelty and the incompatibility with a classless society constitute a peculiar “relic of barbarity”.

Keywords:

evolution, the hunting hypothesis, hunting, the leisure class, handicap

Абстракт

Охотник в каждом из нас?

Выдвигаемый в статье тезис, соответствующий биологическим исследованиям в области эволюции человека, который гласит, что вследствие естественного отбора и эволюционных процессов *Homo sapiens* у нашего вида повился сильный хищнический инстинкт, позволяет говорить об «охотнике в каждом из нас». В связи с этим автор работы прослеживает культурные проявления этого инстинкта, показывая его реализации в прошлом. Доказывается, что в соединении со свойственной также человеку стратегией ценностной репрезентации (концепция гандикапа) этот инстинкт в настоящее время реализуется, в частности, в охотничьей практике. В силу своей жестокости и неприспособленности к структурам бесклассового общества охота представляет собой своеобразный «реликт варварства».

Ключевые слова:

эволюция, охотничья гипотеза, охота, праздный класс, гандикап

