

Dr. Agnė
Kajackaitė

WOMEN

MEN

Ar moterys ir vyrai
išties tokie skirtingi, kaip
įprasta manyti?

baltos lankos

Dr. Agnė Kajackaitė

WO/MEN

Ar moterys ir vyrai išties tokie skirtingi,
kaip įprasta manyti?

Iš anglų kalbos vertė Laima Bezginaitė

baltos lankos

Turinys

Pratarmė	9
Įžanga.....	13
1 skyrius. Rizikingi sprendimai.....	27
2 skyrius. Kas meluoja?.....	41
3 skyrius. Kas geresnis?.....	63
4 skyrius. Kas (per daug) pasitiki savimi?.....	85
5 skyrius. Parungtyniaukime!.....	97
6 skyrius. Ar tau šalta?.....	113
7 skyrius. Stereotipai.....	125
8 skyrius. Kas tiki sąmokslu teorijomis?.....	139
9 skyrius. Dainų mikso kasetė.....	153
Epilogas.....	185
Padėkos.....	189
Pastabos.....	191
Rodyklė.....	203

Ižanga

Pagrįskime žinias mokslu

Pradėkime nuo kai kurių „faktų“, kuriuos sužinojau naršydama socialiniuose tinkluose ir kasdien kalbėdamasi su žmonėmis apie vyrų ir moterų skirtumus. Štai keli iš jų, greičiausiai ir jūsų girdėti: matematika ir tikslieji mokslai mergaitėms sekasi prasčiau nei berniukams, vyrų smegenys didesnės, todėl jie protingesni už moteris, vyrai ne tokie jautrūs kaip moterys, moterys geriau susidoroja su keliomis užduotimis vienu metu, vyrai yra agresyvesni už moteris. Šį sąrašą galima tęsti be galo ir be krašto, galiausiai prieinant prie išvados, jog „vyrai kilę iš Marso, moterys – iš Veneros“...

Kai kurie iš mano išvardytų teiginių yra klaidingi, kai kurie teisingi iš dalies, tačiau nė vienas jų nėra absoliučiai teisingas. Tad kodėl gi tokius ir panašius teiginius laikome absoliučiomis tiesomis? Paaškinimas paprastas – mėgstame perpasakoti girdėtas istorijas arba net sugalvoti jas patys, kartais net nesąmoningai, tiesiog pakartodami istorijas, kuriomis patys tikime. Kai kurių mokslinių tyrimų duomenimis, melagienos – melagingos naujienos – sklinda

greičiau nei faktai ir tiesa...⁴ Būtent taip kartais atsiranda „žinios“, nors ir nepagrįstos moksliniais faktais arba apskritai kuo nors.

Lytis yra svarbi ir jautri tema, kuria diskutuojama dažnai ir beveik visur. Siejant su lytimis ir įžvalgomis, kurias manome apie jas turintys, kuriamos išsitos politikos. Būtent dėl to diskusijos apie lyčių skirtumus, vaidmenis ir lygybę, dažnai pagrįstos nemokslinėmis žiniomis bei stereotipais, gali pridaryti nemažai žalos. Mokslo mums reikia tam, kad galėtume pagrįsti tai, ką žinome apie lytis. Mums jo reikia čia ir dabar. Ir reikia smarkiai.

Tad pradėkime. Mano tikslas – suteikti jums žinių apie lyčių skirtumus ir panašumus. Tam pasitelksiu savo patikimą draugą – mokslą – ir pateiksiu įdomių įrodymų, gautų vykdant eksperimentus (o kartais apklausas) su tikrais žmonėmis, aiškiai demonstruojančius, kaip vyrai ir moterys priima sprendimus. Sužinosite, ar ir moterys, kaip vyrai, linkusios rizikuoti, kuri lytis nekantrauja konkuruoti ir kaip šis noras susijęs su prigimimu ir pripratimu. Taip pat sužinosite, kuri lytis yra sąžiningesnė, altruistiškesnė, labiau pasitikinti savimi ir labiau linkusi keisti elgesį pagal situaciją ir socialinius signalus. Pateiksiu atsakymų į intriguojančius klausimus apie vyrus ir moteris. Apie kai kuriuos iš šių klausimų galbūt dar nė nespėjote susimąstyti. Pavyzdžiui, ar vyrai ir moterys mieliau

aukoja kraują už pinigus, ar nemokamai? Ar moters sprendimas pasirinkti su STEM (angl. *science, technology, engineering, and math* – gamtos mokslai, technologijos, inžinerija ir matematika) susijusią karjerą priklauso nuo to, kad ji augo su broliu ar seserimi? Galiausiai, galbūt nustebsite išgirdę, kad vyrai ir moterys turi daugiau panašumų, nei manėte anksčiau. Apie šiuos (ne)tikėtus sutapimus taip pat sužinosite daugiau.

Mano atsakymai į visus šiuos klausimus apie lyčių skirtumus ir panašumus pagrįsti elgsenos ekonomika ir daugybę metų, o kartais net dešimtmečių mokslininkų rinktais duomenimis. Nors paprastai manoma priešingai, pademonstruosiu, jog ekonomika gali būti smagi ir įdomi (tik nenukriskite nuo kėdės!), taip pat gali mokyti apie jėgas, lemiančias mūsų kasdienes sprendimus. Sužinosite, kad sprendimus priimate sistemingai, ir išmoksite, kaip juos pagerinti. Atrasite skirtumų ir panašumų tarp vyrų ir moterų priimamų sprendimų, o tai padės jums geriau suprasti aplinkinius ir numatyti jų elgesį. Užpilsiu jus žiniomis, kurios padės užmegzti įdomesnių pokalbių su draugais, šeimos nariais, partneriais ir kolegomis, prasilenkiant prie biuro vandens aparato.

Bet prieš tai leiskite trumpai jums pristatyti mano mylimą elgsenos ekonomiką – mokslo šaką, slypinčią už įžvalgų apie vyrų ir moterų elgesio priežastis.

Kas gi yra ta elgsenos ekonomika?

Neseniai socialiniame tinke „Twitter“ perskaičiau juokelį: „Trys ekonomistai įžengia į barą. Aš išeinu.“ Pripažinkime – ekonomika nėra nei labai smagi, nei seksuali. Nors dėl skonio juk nesiginčijama. Tačiau pasirodžius tokioms knygoms kaip Stepheno Dubnerio ir Steveno Levitto „Keis-tonomika“, Dano Ariely „Nuspėjamai iracionalus“, Richardo Thalerio ir Casso Sunsteino „Nudge“ („Stumtelėjimas“) arba Danielio Kahnemano „Mąstymas, greitas ir lėtas“, reikalai ėmė keistis, o elgsenos ekonomika tapo itin populiari. Susiformavo didžiulė gerbėjų masė, kuriai šios mokslo sri-ties vis negana. Todėl aš tikiuosi papildyti tokios literatūros srautą atskleisdama elgsenos ekonomikos eksperimentais pagrįstų naujų įžvalgų ir mėgindama atsakyti į visų nuo-lat nagrinėjamą klausimą – ar vyrai ir moterys tikrai tokie skirtingi? Jei dar nesate susižavėję elgsenos ekonomika, no-rėčiau papasakoti, ką prarandate.

Greičiausiai teko susidurti su terminu *homo economi-cus*. *Homo economicus* yra visiškai savanaudis ir racionalus žmogus, bet kokia kaina siekiantis kuo daugiau naudos. Ki-taip tariant, *homo economicus* yra toks žmogus, su kuriuo bičiuliautis nenorėtumėte. Įsivaizduokite, kad sėdite resto-rane su *homo economicus* Aleks (tai gali būti tiek vyras, tiek moteris, lytis čia nesvarbi). Jums prireikia nueiti į tualetą. Paprašote Aleks pasaugoti jūsų krepšį. Ar grįžę prie staliuko

rasite savo daiktus nepaliestus? Jei jūsų krepšyje yra vertingų daiktų, o tikimybė įkliūti maža (tarkime, restorane yra daugiau žmonių ir jūsų krepšį galėtų paimti bet kuris iš jų), greičiausiai nerasite savo krepšio, o gal net ir Aleks. *Homo economicus* įvertina veiksmo pasekmes ir naudą, o tada daro tai, kas apsimoka labiau (kalbant ekonomikos terminais, pasirenka didžiausią „galimą naudą“). Šiuo atveju krepšys yra vertingesnis nei draugystė. Kas su šia istorija negerai? Ogi tai, kad jūs net nebuvote draugai, nes *homo economicus* draugų neturi.

Galbūt paklausite, kodėl gi tada pasakoju apie šį keistą padarą? *Homo economicus* šimtus metų vaidino itin svarbų ekonomikos mokslui vaidmenį ir buvo visų mokslinių teorijų bei idėjų objektas. Tiesą sakant, prielaida, kad *visiems* žmonėms būdingas toks savanaudiškas ir racionalus elgesys, buvo pagrindinė visose vyraujančiose ekonomikos teorijose. Jau 1776 m. Adamas Smithas savo pagarsėjusioje knygoje „Tautų turtas“ rašė: „Ne mėsininko, ne aludario ir ne kepėjo malonė leidžia mums tikėtis užtarnautų pietų, o jų pačių rūpinimasis savo interesais. Mes apeliuojame ne į jų žmoniškumą, o į jų egoizmą, ir niekada nekalbame apie savo reikmes, bet kalbame tiktai apie jų naudą.“⁵ Akivaizdu, kad tai realybės supaprastinimas, šiame sudėtingame pasaulyje būtinas norint suformuluoti bet kokias teorijas. Tačiau manyti, jog visi žmonės yra visiškai savanaudžiai ir racionalūs, neatrodo labai tinkama, tiesa? Todėl elgsenos

ekonomikos tikslas ir yra sušvelninti šias prielaidas bei patikrinti, kaip *elgiasi realūs žmonės*.

Tad kokių būdu galėtume sužinoti, kaip realūs žmonės iš tiesų elgiasi tam tikroje situacijoje? Ogi testuodami realius žmones. Elgseną testuoti paranku eksperimentais. Kaip ir medicinos, fizikos, chemijos arba psichologijos mokslų atveju, ekonomistai taip pat gali naudoti eksperimentus, kad sužinotų, kokį poveikį A daro B ir kaip tam tikras impulsas, aplinkybė, sąlyga arba elgesys pakeičia asmens elgseną. Ekonomikos mokslas labai ilgai neatsižvelgė į šią *žmogiškąją* veiksnį, tačiau padėtis pasikeitė, todėl eksperimentavimas su žmonėmis, siekiant išvelgti jų elgsenos tendencijas ir reakcijas į impulsus bei intervencijas, daugeliui ekonomistų šiandien yra įprasta procedūra (nesijaudinkite – eksperimentuojame etiškai, gavę etikos tarybos patvirtinimą ir dalyvių sutikimą, tad rašant šią knygą nebuvo pakenkta nė vienai žmogiškai būtybei).

Ekonomikos srities eksperimento sąvoka jums gali vis tiek skambėti gana abstrakčiai (jei nesate vienas iš mano anksčiau minėtų elgsenos ekonomikos gerbėjų), todėl norėčiau pateikti tokio eksperimento pavyzdį. Tam persikelsiu į tolimą praeitį ir pristatysiu jums mūsų srities klasikinį pavyzdį – Allais paradoksą⁶. 1953 m. Maurice'as Allais atliko hipotetinį eksperimentą tirdamas rizikavimą. Jis paprašė dalyvių pasirinkti vieną iš rizikingų galimybių. Pirmu atveju reikėjo rinktis iš šių dviejų variantų⁷:

A variantas:

Užtikrintai laimėti 100 000 eurų

B variantas:

10 proc. tikimybė laimėti 500 000 eurų

89 proc. tikimybė laimėti 100 000 eurų

1 proc. tikimybė laimėti 0 eurų

Kurį variantą pasirinktumėte?

Jei elgiatės panašiai kaip dauguma M. Allais eksperimento ir daugybės vėlesnių eksperimentų dalyvių, pasirinksite garantuotai laimėti. 100 000 eurų yra puikus prizas, tad kam be reikalo rizikuoti ir likti be nieko, jei pasirinkus antrąjį variantą sėkmė galėtų visiškai nusigręžti?

Dabar pasirinkite iš variantų C ir D:

C variantas:

11 proc. tikimybė laimėti 100 000 eurų

89 proc. tikimybė laimėti 0 eurų

D variantas:

10 proc. tikimybė laimėti 500 000 eurų

90 proc. tikimybė laimėti 0 eurų

Ar jau pasirinkote C arba D? Kaip manote, ką rinkosi kiti M. Allais ir kitų mokslininkų eksperimentų dalyviai? Ši

kartą reikia rinktis iš dviejų nedaug tikėtinų laimėjimų. Kadangi daugelis žmonių nemato ypatingo skirtumo tarp 10 ir 11 proc. tikimybės, dauguma rinkosi D variantą – didesnę prizą, kuri laimėti tikėtina beveik tiek pat (jų nuomone) kiek ir mažesnę prizą. Štai rezultatai: A variantas buvo populiarsnis nei B, o D variantas – populiarsnis nei C. Ar tokia *žmogiška* elgsena sutampa su mūsų seno draugo *homo economicus* elgsena? Išsiaiškinkime.

Homo economicus yra visiškai racionali būtybė, besivadovaujanti tam tikromis taisyklėmis, kad maksimaliai padidintų savo „galimą naudą“. Viena iš tokių taisyklių yra vadinamasis nepriklausomumas: jei *homo economicus* pasirinks X, o ne Y, jis taip pat pasirinks $X + z$, o ne $Y + z$. Štai kaip paprasta. Tačiau realūs žmonės pažeidžia nepriklausomumo taisyklę, ir tą daro labai dažnai. Greičiausiai prieš minutę taip padarėte ir jūs, jei (kaip dauguma kitų realių žmonių) M. Allais žaidime vietoj B varianto pasirinkote A, o vietoj C varianto – D... Matote, mums, žmonėms, nėra taip paprasta įvertinti, ar variantas X pranašesnis už Y, ir atitinkamai ar $X + z$ pranašesnis už $Y + z$, kaip nuostabiam *homo economicus*.

Ar norėtumėte sužinoti, kaip pažeidėte nepriklausomumo taisyklę? Štai šiek tiek matematinių skaičiavimų. Dar kartą pažvelkite į galimus variantus. A variantas yra tas pats, kaip C variantas plus 100 000 eurų su 89 proc. tikimybe, ir, panašiai, B variantas yra D variantas plus 100 000 Eur su 89 proc. tikimybe. Taigi:

$$A = C + 100\,000 * 89\%$$

$$B = D + 100\,000 * 89\%$$

Vadinasi, jei mieliau renkatės D, o ne C, taip pat turėtumėte rinktis B ($D + x$), o ne A ($C + x$). Tačiau daugelis iš jūsų pažeidė šią taisyklę ir pasirinko D variantą vietoj C ir A variantą vietoj B.

Galbūt nepriklausomumo pavyzdys nebuvo itin patrauklus, bet tikiuosi, jog supratote, kad *homo economicus* prielaida buvo labai nerealistiška ir kad realūs žmonės yra daug sudėtingesni. *Homo economicus* yra visiškai racionali būtybė, kuri žvilgtelėtų į šiuos rizikingus pasirinkimus, apskaičiuotų pasekmes ir naudą, pereitų prie kitos užduoties ir ją atliktų be jokių žmogiškųjų „klaidų“. Man tai nepavyktų. Jums taip pat. Nepavyktų ir kitiems žmonėms. Laipei, eksperimentus galime paversti priemone, leidžiančia suprasti, kaip elgiasi realūs žmonės. Remdamiesi šia tikra žmonių elgsena, galime išvelgti jos tendencijas, formuluoti naujas pasikartojimais grįstas teorijas ir prognozuoti būsimą elgseną.

Prieš pradėdama išsamiau aptarinėti eksperimentus, nagrinėjančius vyrų ir moterų skirtumus bei panašumus, norėčiau pateikti dar vieno bendrojo pobūdžio eksperimento pavyzdį. Įsivaizduokite, kad dalyvaujate laboratoriniame eksperimente. Tarkime, esate mūsų laboratorijoje Milane. Laboratorijos planas atrodo taip: yra 24 darbo vietos su kompiuteriais, atskirtos biuro pertvaromis, o patalpos

priekinėje dalyje palikta šiek tiek erdvės eksperimentuotojui. Jokių baltų chalataų, jokių mėgintuvėlių – tiesiog paprasta patalpa su kompiuteriais, primenanti atviro tipo biurą. Jūs ir 23 nepažįstamieji įeinatė į laboratoriją ir susėdatė prie pertvaromis atskirtų stalų. Jūs neužsukotė į laboratoriją atsitiktinai. Jūs ir kiti dalyviai buvotė atsitiktiniu būdu atrinkti iš didelės tiriamųjų subjektų grupės (jau senokai užsiregistravotė dalyvauti, pamatę skelbimus apie eksperimentinės ekonomikos laboratoriją). Viskas anonimiška – kiti dalyviai nežino jūsų vardo, o jūs taip pat nepažįstatė nė vieno iš jų. Eksperimento vadovas trumpai pristatė eksperimentą ir paaiškina žaidimo taisykles.

Šiandien žaidimas itin paprastas. Esatė suskirstomi poromis ir nežinotė, su kuo turėsite bendrauti. Tačiau žinotė, kad jūsų partneris bus kitas laboratorijoje sėdintis asmuo. Pusė jūsų pavadinami A dalyviais, kita pusė – B dalyviais. Jūs atsitiktinai priskiriami A dalyvių grupei, vadinasi, jūsų partneris bus B dalyvis. Jūsų paprašoma priimti vieną sprendimą. Mes duodame jums 10 eurų. Tačiau B dalyvis pinigų negauna. Paprašome jūsų nuspręsti, kokią dalį šių pinigų norite atiduoti savo partneriui. Galite rinktis bet kurią sumą nuo 0 iki 10 eurų sveikojo skaičiaus ribose. Tai reiškia, kad galite nuspręsti atiduoti 0, 1, 2... 10 eurų. Tada turite įrašyti savo skiriamą sumą kompiuteryje. Ir viskas. Daugiau jokių sprendimų priimti nereikia. Kiekvienas

iš jūsų po vieną prieisite prie eksperimentuotojo, pasiimsite gautus pinigus ir išeisite iš laboratorijos. Taigi, kiek norėtumėte duoti B dalyviui?

Ar jau nusprendėte? Galbūt pasirinkote skirti savo partneriui 1, 2, o gal net 5 eurus? Galbūt esate altruistiški, gal jums rūpi teisingumas, o gal tiesiog vengiate kaltės jausmo, kuris kamuotų jus naktimis, jei kitam dalyviui neduotumėte nieko (šiek tiek hiperbolizuoju, bet net jei naktimis miegate kaip kūdikis, šiek tiek kaltės vis tiek pajustumėte). Bet kuriuo atveju kai kurie iš jūsų nusprendė neduoti nieko. Galbūt jums labai reikia pinigų, o gal tiesiog nematote priežasties ką nors duoti visiškai nepažįstamam ir jums nieko nereiškančiam žmogui. Šie mano išvardyti pasirinkimai iš tiesų yra vieni iš populiariausių, užfiksuojamų laboratorijoje. Eksperimento su tūkstančiais žmonių duomenys parodo, kad per šį žaidimą (jį vadiname „diktatoriaus žaidimu“) maždaug trečdalis žmonių savo partneriui neduoda nieko. Toks elgesys labai atitinka tai, ką neseniai sužinojote apie *homo economicus* (ir neturėtumėte jaustis blogai, jei pasirinkote neduoti nieko; kai per savo studijas dalyvavau tokiaame eksperimente, pasirinkau taip pat, nes man labai reikėjo pinigų). Kita vertus, likę du trečdaliai dalyvių linę dalintis. Dauguma žmonių skiria kuklią sumą, galbūt porą eurų. Tačiau šeštadalis žmonių nusprendžia dalintis po lygiai ir partneriui atiduoda 5 eurus, o 5 proc. itin altruistiškų

dalyvių partneriui atiduoda visus pinigus!⁸ Jie atrodo daug geresni draugai nei *homo economicus*, tiesa?

Tokie eksperimentai yra labai paprasti. Jie trumpi ir tiesmuki, tačiau tuo pat metu duoda mums itin vertingų pamokų. Pavyzdžiui, diktatoriaus žaidimas leidžia mums sužinoti, kaip tiriamųjų subjektų imtyje pasiskirsto altruistiški / nelygybės nemėgstantys ir savanaudžiai žmonės, ir taip daryti išvadas apie bendrosios populiacijos preferencijas. Taigi, eksperimentinės ir elgsenos ekonomikos specialistai dažniausiai naudoja paprastus žaidimus su tikrais pinigais, kad daugiau sužinotų apie žmonių pasirinkimus. Šie eksperimentai parodo, kaip *tikri* žmonės priima tikrus sprendimus – juk mums visiems norisi ir reikia geriau suprasti žmogiškąją prigimtį, kad ateityje galėtume priimti geriau pagrįstus sprendimus.

O kaip dėl lyčių? Lytis į savo tyrimus įtraukiame kviesdami eksperimentuose dalyvauti tiek vyrus, tiek moteris. Vykdydami eksperimentą, užfiksuojuame dalyvių lytį, kad vėliau galėtume sužinoti, kaip vyrai ir moterys linkę rinktis⁹. Pagal ekonomikos eksperimentų duomenis galime nustatyti, kaip skiriasi per šiuos žaidimus vyrų ir moterų priimami sprendimai.

Pavyzdžiui, kaip manote, vyrai ar moterys atiduoda daugiau pinigų diktatoriaus žaidime, kurį ką tik žaidėte mintyse? Ar jų sprendimai, kiek atiduoti, apskritai skiriasi? Atsakymą į šį klausimą sužinosite perskaitę 3 skyrių („Kas

geresnis?“), bet atsakymas gali būti ne toks paprastas, kaip manote. Iš tiesų, nors įtraukti lytis į eksperimentus papras-ta, išvelgti gaunamų atsakymų skirtumus gali būti sudėtin-ga. Kai kalbama apie lytį, tiesa dažnai būna ne vien juoda arba balta, o veikia daugybės pilkų atspalvių... Perskaite tolesnius skyrius daug sužinosite apie šių atspalvių niuan-sus. Taigi, ponios ir ponai, teprasideda žaidynės!