

ΕΤΣΙ, ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΟ

Έστω ότι ένας πάμπλουτος σας προσφέρει 10 εκ. ευρώ εδώ και τώρα, μετρητοίς. Θέτει όμως τον εξής όρο: Για να τα πάρετε πρέπει να απαντήσετε «ναι» σε ερώτημα που θα σας θέσει εδώ και τώρα αφού σας συνδέσει με έναν φορητό ανιχνευτή ψεύδους. Αν απαντήσετε «ναι», και ο ανιχνευτής (που υποθέτουμε ότι είναι άριστος στο να ανιχνεύει την ειλικρίνεια της απάντησής σας) αποφανθεί ότι το εννοούσατε το ναι» αυτό, εισπράττετε αμέσως τα μετρητά και φεύγετε χωρίς να έχετε καμία υποχρέωση να τηρήσετε αυτό το «ναι». Θα το κάνατε; Θα καταφέρατε να πείτε το χρυσό «ναι» και να φύγετε πολυ-εκατομμυριούχοι;

Έστω ότι το ερώτημα, στο οποίο καλείστε να απαντήσετε «ναι», με ειλικρίνεια, είναι το εξής: «Θα έρθετε στο γραφείο μου αύριο το πρωί στις εννέα να πιείτε ένα ποτήρι με ούρα χοίρου (τα οποία έχουμε όμως επεξεργαστεί με μικροκύματα ώστε να μην έχουν ούτε ένα βακτήριο, και άρα να μην είναι βλαπτικά για την υγεία σας, όσο και σιχαμένα κι αν είναι);» Θυμηθείτε: Αν απαντήσετε «ναι» ειλικρινά, τότε θα πάρετε το παραδάκι και δεν έχετε κανένα λόγο να πείτε το απαίσιο υγρό την επομένη. Συνεπώς, έχετε κάθε λόγο να απαντήσετε «ναι». Θα τα καταφέρατε όμως να το *εννοείτε* το «ναι» αυτό; (Καθώς αν δεν το εννοείτε ο ανιχνευτής θα ανάψει κόκκινο και δεν θα πάρετε δεκάρα!) Ιδού το ερώτημα των 10 εκ. ευρώ!

Το πρόβλημα που αντιμετωπίζετε, ως έξυπνος άνθρωπος, είναι ότι για να ξεγελάσετε τον ανιχνευτή πρέπει πρώτα να πείσετε τον εαυτό σας πως, αν καταφέρατε να περάσετε το τεστ και να σσεπώσετε τα 10 εκ. ευρώ, την επομένη όντως θα πάτε στο γραφείο του πολυ-εκατομμυριούχου να πιείτε το ποτήρι με τα ούρα του χοίρου. Πως όμως θα πειστείτε για αυτό, όταν γνωρίζετε ότι δεν υπάρχει πιθανότητα να το κάνετε (όταν θα έχετε ήδη πάρει τα χρήματα εν ανυπαρξία συμβολαίου που σας δεσμεύει να πάτε); Δεν γίνεται. Όσο και να εξασκηθείτε στην αυθυποβολή δεν θα μπορέσετε ποτέ να πείσετε τον εαυτό σας ότι θα κάνετε κάτι που... δεν θα κάνετε.

Μία περίπτωση υπάρχει να τα καταφέρατε: Να είστε από τους ανθρώπους που όταν υπόσχονται κάτι το κάνουν *ανεξάρτητα συμφέροντος*. Μόνο και μόνο επειδή το είπατε! Επειδή το υποσχεθήκατε! Χωρίς κανέναν άλλο λόγο! Τότε μόνο θα τα καταφέρατε να πείσετε τον ανιχνευτή ψεύδους ότι, ανεξάρτητα από το που γέρνει η πλάστιγγα του συμφέροντός σας, το «ναι» σας σημαίνει «ναι».

Πολλοί υποστηρίζουν ότι τίποτα δεν γίνεται χωρίς λόγο, χωρίς κάποιο συμφέρον. Ακόμα και η τήρηση των υποσχέσεων, των διάφορων «ναι» που λέμε, γίνεται επειδή, όπως και σε αυτό το παράδειγμα, τελικά κερδίζουμε πράγματα αξίας (κι αν μην ανέρχονται στα 10 εκ. ευρώ του παραδείγματος) όταν μαθαίνουμε να κρατάμε τον λόγο μας (καθώς οι άλλοι μας εμπιστεύονται). Εδώ ελλοχεύει ένα λάθος: Πράγματι, όσοι μαθαίνουν να υπερβαίνουν το στενό συμφέρον τους (π.χ. τηρώντας τον λόγο τους) μπορεί να βγαίνουν κερδισμένοι. Όμως αυτό δεν θα συμβεί αν το κίνητρο τους είναι να βγαίνουν κερδισμένοι! Απλά, *το κέρδος τους*

είναι ένα ακούσιο υποπροϊόν της ειλικρίνειάς τους. Το παράδειγμά μας το αποδεικνύει αυτό περίτρανα: Αν προσπαθήσεις να τηρήσεις τον λόγο σου για να ωφεληθείς, δεν θα... ωφεληθείς! Ο μόνος τρόπος να ωφεληθείς, να κερδίσεις τα 10 εκ. ευρώ, είναι το «ναι» σου να μην έχει ως κίνητρο το όφελος, το κέρδος, αλλά την ίδια την ειλικρίνεια. Να μην υπάρχει άλλο κίνητρο. Να μην είναι μέσο για κάποιον άλλο σκοπό. Η ειλικρίνεια ως αυτοσκοπός. (Αυτό που λέει ο λαός μας «κάνε το καλό και ρίξτο στο γυαλό».)

Που μου ήρθαν αυτές οι σκέψεις; Θα σας πω: Λίγο πριν φύγω τον περασμένο μήνα, άκουγα συναδέφους μου πανεπιστημιακούς να λένε (σε αγαστή συμφωνία με εκπροσώπους του Υπουργείου Παιδείας) ότι η επιστημονική έρευνα πρέπει (για να βοηθήσει την κοινωνία στην δύσκολή της στιγμή) να στοχεύει στο οικονομικό κέρδος – στην δημιουργία αγοραίων αξιών που θα αυξήσουν την παραγωγικότητα, την καινοτομία, τις εξαγωγές κλπ. Για να γίνει αυτό, συνέχιζαν, είναι απαραίτητη η χρηματοδότηση της έρευνας από τις επιχειρήσεις. Τα άκουγα αυτά και μελαγχώλησα.

Γιατί μελαγχώλησα; Προφανώς, δεν έχω τίποτα εναντίον της χρηματοδότησης της έρευνας από επιχειρήσεις. Ούτε εναντίον του κέρδους, των εξαγωγών κλπ. Απλά, φοβάμαι ότι η πραγματικά επικερδής έρευνα δεν θα χρηματοδοτηθεί από επιχειρήσεις που χρηματοδοτούν με γνώμονα το... κέρδος. Στην χώρα μας πάμε από το ένα άκρο στο άλλο. Από την δαιμονοποίηση των επιχειρήσεων, το εκκρεμές πήγε στον εκθιασμό της διασύνδεσης της έρευνας με τις επιχειρήσεις (και το κέρδος). Το πιο πάνω παράδειγμα εξηγεί πως υπάρχουν περιπτώσεις όπου *σημαντικό κέρδος προκύπτει μόνον ως ακούσιο υποπροϊόν της ειλικρίνειας.* Έτσι και στην πραγματικά επικερδή έρευνα: Τα μεγάλα οφέλη για την κοινωνία, και τα αμύθητα κέρδη για τις επιχειρήσεις, δεν έχουν έρθει από έρευνα που στόχο είχε το κέρδος. Προήρθαν από έρευνα που έγινε «έτσι, χωρίς λόγο». Επειδή ο επιστήμονας, σαν τον πραγματικό καλλιτέχνη, «δεν μπορούσε να κάνει αλλιώς». Όπως και στο παράδειγμα με τα ούρα του χοίρου και με την *άνευ λόγου ειλικρίνεια*, έτσι κι η *άνευ λόγου ερευνητική περιέργεια* (ενός «τρελού» επιστήμονα) φέρνει τα μεγάλα οφέλη.

Πάρτε για παράδειγμα τον σπουδαίο Βρετανό μαθηματικό G.H. Hardy ο οποίος, απομονωμένος στο γραφείο του, μελετούσε με μανία την θεωρία των αριθμών. Όταν τον ρωτούσαν σε τι θα φανούν χρήσιμες για την ανθρωπότητα οι μελέτες του, εκείνος απαντούσε: «σε απολύτως τίποτα – απλά, δεν μπορώ να σταματήσω – η μορφιά των αριθμών είναι εθιστική». Κι όμως: Αν σήμερα μπορείτε να στέλνετε email, να αγοράζετε τα πάντα με την πιστωτική σας από το Διαδίκτυο κλπ, το οφείλετε σε αυτή στην έρευνα του Hardy που ο ίδιος θεωρούσε «άχρηστη». Κι αν την θεωρούσε εκείνος «άχρηστη», υπήρχε ποτέ η πιθανότητα να την χρηματοδοτήσει κάποια εταιρεία; Σε καμία περίπτωση. Σκεφτείτε το: Αν το Βρετανικό πανεπιστημιακό σύστημα της εποχής εκείνης αξιολογούσε τον Hardy στην βάση της «προσδοκώμενης χρησιμότητας» της έρευνάς του, και της ικανότητάς του να προσελκύει ιδιωτικά κονδύλια, σήμερα οι επιχειρήσεις όλης της οικουμένης θα ήταν πολύ, πολύ φτωχότερες.

Ας προσέξουμε λοιπόν. Κατανοώ ότι το ελληνικό φαύλο κράτος μας έχει κάνει να το μισήσουμε και να είμαστε έτοιμοι να πούμε: «Α στα κομμάτια, ας αφήσουμε τα πάντα στις επιχειρήσεις και στο κίνητρο του κέρδους.» Θα είναι λάθος όμως. Γνωρίζετε ότι η Google δεν θα υπήρχε χωρίς δημόσια χρηματοδότηση του αλγόριθμού της που, όταν ήταν στα σπάργανα, κανένας επιχειρηματίας δεν χρηματοδοτούσε; Γνωρίζετε ότι, παρά το γεγονός ότι οι φαρμακευτικές εταιρείες στην Αμερική δικαιολογούν τα κέρδη τους ισχυριζόμενες ότι οφείλονται στις επενδύσεις τους σε R&D, η αλήθεια είναι ότι τα 2/3 των νέων μοριακών φαρμάκων προέρχονται από κρατικά εργαστήρια και δημόσια ερευνητικά προγράμματα;¹

Εν τέλει, οι μεγαλύτερες αξίες είναι εκείνες που δημιουργούνται «έτσι, χωρίς λόγο». Κι αν γεννούν τεράστια κέρδη είναι επειδή την δημιουργία τους δεν την κατεύθυνε το κίνητρο του κέρδους. Απλά προέκυψαν ως ακούσια υπο-προϊόντα.

¹ Αυτό δεν το γνώριζα. Μου το είπε πρόσφατα η κα Marcia Angell, έως πρότινος αρχισυντάκτρια του New England Journal of Medicine.