

# WILLIAM FAULKNER

## REZYDENCJA

Warszawa: Czytelnik, 1967

tłumaczyła Karolina Wojciechowska

– A więc to jest wszystko, co mam robić, żeby wyjść za dwadzieścia czy dwadzieścia pięć lat. Nie próbować uciekać. Nie wdawać się z nikim w bójkę. Robić wszystko, co mi każą robić, i tak długo, jak mi każą. Ale głównie nie próbować uciekać. To wszystko, co trzeba robić, żeby wyjść za dwadzieścia albo dwadzieścia pięć lat.

[...]

W jego kartotece nie figurowała ani jedna nagana czy skarga ze strony funkcjonariuszy więzienia, ani jeden zatarg z którymś ze współtowarzyszy. Morderca z wyrokiem dożywotnim na podstawie doświadczeń naczelnika zawsze należał do jednej z dwóch kategorii: albo był to ktoś zasadniczo oporny, niemający nic do stracenia, wieczny problem i źródło kłopotów dla strażników lub innych więźniów, albo hipokryta, usiłujący uzyskać od władz więziennych wszystko, co mogło złagodzić jego los. Ale ten nie: co rano podejmował wyznaczone mu zadanie i pracował niestrudzenie przy uprawie bawełny, jakby miał ją zebrać dla siebie. Więcej: pracował dla tych zbiorów, z których ani jeden cent nie miał iść do jego kieszeni, ciężiej niż, według opinii naczelnika, ludzie jego pokroju pracowali przy własnych.

[...]

– Robię to, co mi każą robić. Nie sprzeczą mi się z nikim ani się nie biję. Nie próbuję uciekać. Przede wszystkim to: nie próbuję uciekać.

– Tak że za siedemnaście albo za dwadzieścia dwa lata będziesz w domu? – powiedział naczelnik. – Spędziłeś tu już trzy.

– Trzy? – zdziwił się. – Nie liczyłem. Nie – dodał. – Nie wrócę prosto do domu. Najpierw mam jeszcze coś do załatwienia.

– Co? – spytał naczelnik.

– Sprawę prywatną. Kiedy to załatwię, wtedy wrócę do domu. Niech pan jej to napisze.

„Tak” – myślał. „Widać trzeba było, żebym przejechał całą tę drogę do Parchman tylko po to, żeby wrócić i zabić Flema.”

[...]

### **PRÓBA UCIECZKI Z WIĘZIENIA**

*W przebraniu kobiecym*

*Parchman, Missisipi, 8 września 1923. M.C. „Mink” Snopes skazany na dożywotnie ciężkie roboty za zamordowanie człowieka w okręgu Yoknapatawpha...*

[...]

– Chwileczkę – zatrzymał go naczelnik. – Czy nie wiedziałeś, że to się nie uda? Nie wiedziałeś, że z tym się nie ucieknie?

– Mówiono mi – powiedział. – Byłem uprzedzony – stał nieruchomo, odprężony, mały i kruchy, z pochyloną głową, namyślając się, spokojny, niemal uśmiechnięty. – Nie powinien robić ze mnie takiego wariata, żeby mnie złapali w tej spódnicy i czepku – powiedział. – Ja bym mu tego nie zrobił.

– Kto, on? – zapytał naczelnik. – To chyba... to chyba twój bratanek.

– Montgomery Ward? – powiedział. – To wnuk mojego stryja. Nie, to nie on – przerwał na chwilę, potem znów zaczął: – Czy nie lepiej, żebym...

– Miałeś stąd wyjść za pięć lat – powiedział naczelnik. – Wiesz, że teraz prawdopodobnie dodadzą ci jeszcze dwadzieścia, tak czy nie?

– O tym też byłem uprzedzony – odparł.

– W porządku – powiedział naczelnik. – Możesz odejść.

*Tym razem to on się zatrzymał, przystanął. – Zdaje mi się, że pan nie odkrył jeszcze, kto mi przysłał te czterdzieści dolarów?*

– Jak mogłem? – powiedział naczelnik. – Mówiłem ci to w swoim czasie. Tam było tylko napisane: „Od przyjaciela. Z Memphis”.

– To był Flema – powiedział.

– Kto taki? – spytał naczelnik. – Ten kuzyn, co to odmówił ci pomocy po zabiciu człowieka? Co to, jak mówiłeś, mógł ci uratować, gdyby chciał? Czemu miałby ci posłać czterdzieści dolarów po piętnastu latach?

– To był Flem – powiedział. – Jego stać na to. Zresztą między nami nigdy nie było kłótni o pieniądze. Wtedy obrabiał Willa Varnera i może myślał, że nie może ryzykować mieszanym się w sprawę o zabójstwo, nawet gdyby chodziło o krewnego. Wolałbym tylko, żeby nie używał tego babskiego ubrania. Tego nie powinien być robić.

[...]

„Mam tylko jedną kulę, więc muszę wycelować w twarz, w głowę, nie mogę ryzykować celowaniem gdzieś indziej z jedną tylko kulą”, wszedł do pokoju, gdzie siedział jego kuzyn, i dał kilka kroków w jego stronę.

Nie potrzebował nawet powiedzieć: „Spójrz na mnie, Flem”. Kuzyn już patrzył na niego, odwróciwszy głowę ponad ramieniem. Poza tym nawet nie drgnął, tylko szczęki przestały żuć, zatrzymując się w półruchu. Potem poruszył się, pochylając się trochę naprzód w krzesło i powoli spuszczać nogi oparte o listwę. Krzesło zaczęło się obracać, w chwili kiedy Mink, w odległości mniej więcej pięciu stóp, stanął, podniósł w górę oburącz broń w kształcie ropuchy i koloru rdzy i odbezpieczył ją, myśląc: „Musi go trafić w twarz”. Nie „ja muszę”, ale „musi” – i nacisnął spust i raczej uczuł, niż usłyszał słaby, niewyraźny, niemal roztargniony trzask kurka.

## KOMENTARZ 1:

**Honorata Sosnowska**

### **Szkoła Główna Handlowa i Akademia Leona Koźmińskiego**

„Zemsta jest rozkoszą bogów”. To zapewne ta rozkosz powoduje, że możemy cierpliwie czekać tak jak bohater opowieści, że rezygnujemy z bieżących ułatwień w życiu po to, aby zwiększyć szanse na to, by zemsta się dokonała. Zwykle modelując użyteczność różnych sytuacji w zależności od czasu, wprowadzamy dyskonto czasowe. Jest to współczynnik, dzięki któremu możemy porównywać użyteczność w różnych momentach czasu. Jeśli w kolejnej jednostce czasu nasza użyteczność ma wynosić np. 100 jednostek. Przyjmujemy, że  $\alpha$  dziś jest warta dla nas  $\alpha 100$ . Przyjmujemy, że  $\alpha$  zawiera się między 0 a 1. Współczynnik  $\alpha$  jest również nazywany współczynnikiem niecierpliwości. Im jest niższy, tym większa niecierpliwość. Współczynnik bliski jedności oznacza cierpliwość. Bohater opowieści ma właśnie dyskonto czasowe bliskie jedności. To, czy dokona zemsty za rok, czy za 20 lat nie jest tak bardzo ważne. Ważne jest, aby jej w ogóle dokonać. Czyli przede wszystkim unikać sytuacji, które utrudniłyby wykonanie zemsty. Oczywiście wolałby wcześniej (ofiara może np. nie dożyć), ale przede wszystkim zemścić się. Gdyby próbować modelować użyteczność bohatera, to jest ona dana leksyko-

graficznie. Pierwsza zmienna, to zemścić się lub nie. I tu zemścić się jest przed zaniechać zemsty. Druga zmienna to czas. Im wcześniej, tym lepiej. Można się zastanawiać, w jakich jeszcze sytuacjach dyskonto czasowe jest bliskie jedynki. Jakież marzenia o sławie? O zemście też się marzy. Łatwiej znaleźć przykłady podobnych porządków leksykograficznych. Pragnę, aby dziecko skończyło studia i wolę, aby to było wcześniej niż później, ale przede wszystkim chcę, aby te studia skończyło. Więc płacę czesne i negatywnie reaguję na propozycje dziecka, że zajmie się zarabianiem pieniędzy, a studia odłoży na czas, kiedy się dorobi. Ale w tej sytuacji nie ma chyba dyskonta czasowego bliskiego jedności. Podobną sytuacją są marzenia o sławie. Artysta marzy o sławie, najlepiej wiecznej i wprawdzie wolałby ją osiągnąć wcześniej (najlepiej za życia), ale najważniejszy jest fakt jej osiągnięcia bądź przekonania o tym, że kiedyś się ją osiągnie. Przy pewnym układzie cech osobowości dyskonto czasowe może być bliskie jedności.

## KOMENTARZ 2:

**Tadeusz Tyszka**

**Akademia Leona Koźmińskiego**

Zamieszczone wyżej fragmenty z „Rezydencji” Faulknera w głównym planie pokazują zachowanie Minka Snopesa, który nastawiony jest na bardzo odległy cel, aby po odbyciu długoletniego więzienia dokonać zemsty. Rzeczywiście, Mink Snopes skazany na dożywocie interesuje się tylko tym, czy może kiedyś liczyć na zwolnienie, żeby zrealizować ogromnie ważny cel – zabić kuzyna, Flema Snopesa, który mu nie przyszedł z pomocą w potrzebie (do czego jako kuzyn był wg Minka zobowiązany). Upewniwszy się, że może być zwolniony po 20/25 latach, o ile będzie się nienagannie sprawował, decyduje się na nienagannie sprawowanie i cierpliwie czeka, żeby zrealizować ów ważny cel.

Trzeba od razu powiedzieć, że bohater Faulknera, Mink Snopes, zachowuje się nietypowo. (Na tym zresztą polega niezwykła atrakcyjność powieści Faulknera, że jego postaci są zawsze „niesamowite”.) Nietypowość polega tu na wykazywaniu ogromnej cierpliwości. Wbrew temu u typowych osób występuje skłonność całkiem przeciwna, określana jako preferowanie czasu terażniejszego, impulsywność, niecierpliwość itp.

Zastanówmy się sami, czy wolelibyśmy otrzymać 1000 złotych natychmiast, czy 1100 złotych za miesiąc? Wyniki licznych badań pokazują, że większość osób wolałaby otrzymać natychmiastową wypłatę 1000 złotych. Na przykład Chapman i Winquist (1998) prosili studentów, aby wyobrazili sobie wygraną poważnej kwoty na loterii. Następnie proponowali, żeby badany określił, o ile więcej musiałby dostać, żeby

się zgodził poczekać z odbiorem tej kwoty dopiero za trzy miesiące. Okazało się, że za takie odroczenie wypłaty studenci żądali bardzo dużo. Wiele innych badań pokazuje, że mając wybór między otrzymaniem mniejszej nagrody natychmiast albo większej nagrody po jakimś czasie, ludzie mają skłonność wybierać mniejszą nagrodę otrzymywaną natychmiast, a nie większą oddaloną w czasie. Jest tak nie tylko wtedy, gdy wypłaty są tylko wyobrażane, jak w eksperymencie Chapmana i Winquista (1998), ale także wtedy, gdy chodzi o kwoty rzeczywiście przekazywane badanym. Jest to właśnie zjawisko znane jako preferowanie czasu teraźniejszego.

Skłonność do wybierania mniejszej, ale natychmiastowej nagrody w konfrontacji z większą, ale oddaloną w czasie nagrodą udaje się też bez trudu zaobserwować u zwierząt. Na przykład Rachlin i Green (1972) po wstępnym treningu dawali gołębiom wybór między dziobaniem w klawisz, który zapewniał dwusekundowy dostęp do ziarna od razu i dziobaniem w inny klawisz, który zapewniał czterosekundowy dostęp do ziarna, ale odroczone o 6-10 sekund. U badanych gołębi obserwowano zdecydowaną skłonność do wybierania mniejszej, ale natychmiastowej nagrody.

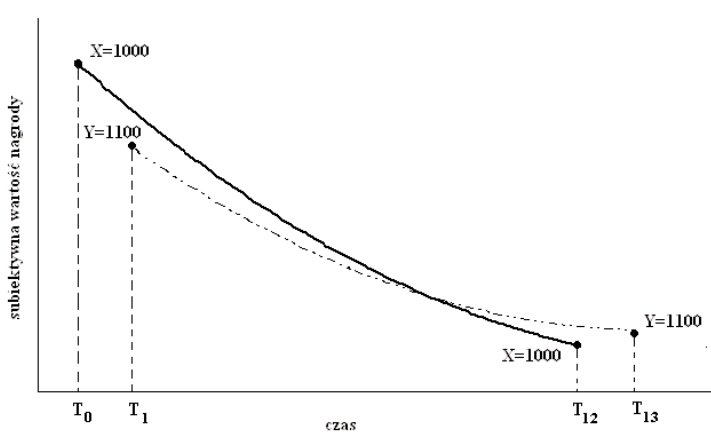
Obrazu dopełniają badania na małych dzieciach. Michel (Mischel, Shoda i Rodriguez, 1989) dawał przedszkolnym dzieciom wybór między otrzymaniem atrakcyjniejszej zabawki za 5 minut albo otrzymaniem mniej atrakcyjnej zabawki natychmiast. Dzieci zwykle wybierały tę drugą opcję. Wygląda więc na to, że zarówno u zwierząt, jak też u małych dzieci, ale także u osób dorosłych nagroda obecna (natychmiastowa) jest generalnie preferowana nad nagrodę przyszłą. Wprawdzie tendencja do preferencji czasu teraźniejszego nieco słabnie wraz z wiekiem, ale jest wyraźnie obecna także u osób dorosłych.

Preferowanie czasu teraźniejszego, albo tzw. impulsywność, jest zresztą zjawiskiem obserwowanym w różnych sferach życia: oszczędzając pieniądze, ludzie często przejawiają niechęć do lokowania pieniędzy na rachunki długoterminowe. Przy inwestowaniu na giełdzie ludzie przejawiają skłonność do natychmiastowego sprzedawania akcji, których cena wzrosła. Znaczna część zakupów konsumenckich ma charakter impulsywny, tj. pojawia się w odpowiedzi na *bodziec sklepowy* i jest podejmowana w bardzo krótkim czasie. W świetle wszystkich tych ustaleń niezwykle cierpliwość Minka Snopesa jest rzeczywiście zjawiskiem nietypowym.

Ale w jednym punkcie bohater Faulknera zachowuje się bardzo typowo. Wtedy mianowicie, gdy ulega pokusie. Mink wpada w sprytnie przygotowaną pułapkę przez swojego kuzyna Flema Snopesa (który znając swojego kuzyna, nie miał wątpliwości, iż Mink zrobi wszystko, aby się zemścić). Mink Snopes podejmuje nieudaną ucieczkę z więzienia i to w okresie, kiedy odbył już zdecydowanie większą część kary i gdy zbliża się zakończenie jego kary.

Preferowanie mniejszej nagrody natychmiast nad nagrodę większą, ale odroczone, sugeruje istnienie u ludzi specjalnej funkcji dyskontowej, wyrażającej obniżanie subiektywnej wartości nagrody (ewentualnie także straty) w miarę, jak nagroda ta oddala się w czasie (rodzaj subiektywnego oprocentowania nagrody przesuniętej w czasie). Nasuwa się pytanie, jak wygląda taka funkcja dyskontowa? Ekonomiści mieli skłonność opisywać tę funkcję jako funkcję wykładniczą. Oznaczałoby to, że obecna wartość – powiedzmy 1000 zł – zmniejszałaby się z czasem odroczenia  $t$  do wielkości:  $1000zł \times e^{-\delta t}$ , gdzie delta byłaby stałą wielkością dyskontowania.

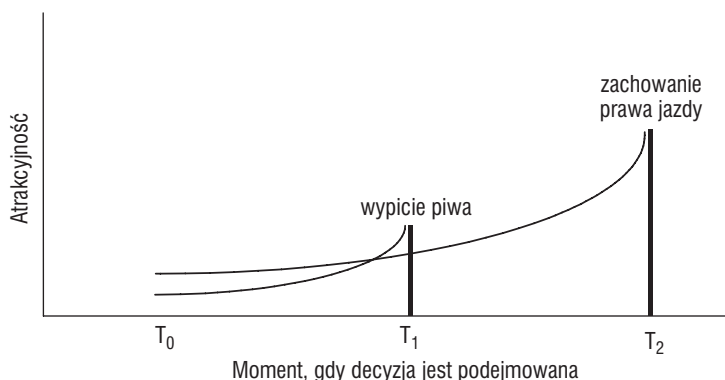
W przeciwieństwie do tej hipotezy funkcja dyskontowa u ludzi zdaje się wyglądać inaczej. Wiemy już, że większość osób woli otrzymać 1000 złotych natychmiast niż 1100 złotych odroczone o miesiąc. Zastanówmy się jednak, co by się stało, gdyby zarówno wypłatę 1000, jak i 1100 złotych odsunąć o dodatkowe 12 miesięcy. Okazuje się, że większość osób woli poczekać 13 miesięcy na 1100 złotych, niż otrzymać 1000 złotych za 12 miesięcy. Dlaczego odwraca się wcześniejsza preferencja? Jak pokazują liczne badania empiryczne, generalnie ludzie ujawniają hiperboliczny kształt funkcji dyskontowania. Jak ilustruje to poniższy rysunek, zgodnie z funkcją hiperboliczną dyskontowanie dwu kwot – 1000 zł w odroczeniu na 12 miesięcy i 1100 zł w odroczeniu na 12 miesięcy – mogłyby wyglądać w ten sposób, że w krótkim okresie 1000 zł otrzymywane natychmiast byłoby preferowane nad 1100 zł odroczone o miesiąc, podczas gdy w dłuższym okresie 1100 zł w odroczeniu na 13 miesięcy byłoby preferowane nad 1000 zł w odroczeniu na 12 miesięcy<sup>1</sup>.



Jak pokazuje Ainslie (1975), tego rodzaju kształt funkcji dyskontowania dobrze tłumaczy zjawisko ulegania przez ludzi pokusom i niedotrzymywania wcześniejszych postanowień. Rzeczywiście, wyobraźmy sobie, że pytamy rano kierowcę wyruszającego

<sup>1</sup> Precyzyjny opis warunków odwracania się preferencji czasowych znajdzie Czytelnik w artykule w następnym numerze *Decyzji*.

w długą podróż samochodem o jego preferencje między wypiciem dwu dużych kufli piwa w trakcie planowanej podróży w gorący dzień i zachowaniem prawa jazdy w przypadku możliwej kontroli policyjnej. Jak pokazuje kolejny rysunek, typowy kierowca bez wątpienia odpowie, że dużo ważniejsze jest dla niego zachowanie prawa jazdy, niż wypicie dwu dużych kufli piwa. Kierunek preferencji tego samego kierowcy może się jednak odwrócić w momencie, gdy zatrzyma się on przed barem, w którym podają dobrze zmrożone piwo. Odpowiedzialny będzie za to gwałtowny przyrost atrakcyjności wypicia dwu dużych kufli piwa w momencie T<sub>1</sub>. Kierowca ulegnie pokusie i nie dotrzyma wcześniejszego postanowienia.



Zgodnie z opisanym efektem, Flem Snopes dobrze zastawił pułapkę na swojego cierpliwego kuzyna Minka. Zrobił to pod koniec odbywania kary, kiedy atrakcyjność zemsty ze względu na bliskość czasową jej realizacji musiała u Minka Snopesa gwałtownie wzrosnąć.

## Bibliografia

- Ainslie, G. 1975. *Specious reward: A behavioral theory of impulsivness and impulse control*. „Psychological Bulletin” 82: 463-496.
- Chapman, G. B., Winqvist, J. R. 1989. *The magnitude effect: Temporal discount effects and restaurant tips*. „Psychonomic Bulletin and Review” 5: 119-123.
- Mischel, W., Shoda, Y., Rodriguez, M.L. 1989. *Delay of gratification in children*. „Science” 244: 933-938.
- Rachlin i Green. 1972. *Commitment, choice and self-control*. „Journal of the Experimental Analysis of Behavior” 17 (1): 15-22.