

De la autorul bestsellerului *Inteligența emoțională*
„o argumentație pasionată, lucidă“
– Publishers Weekly

DANIEL GOLEMAN

Inteligența socială

NOUA ȘTIINȚĂ A
RELAȚIILOR UMANE



Cuprins

PARTEA ÎNTÂI: INTERCONECTAȚI

Prolog

Ivirea unei noi științe	11
Creierul sociabil	13
Dezagregarea socială.....	15
Înfricoșătoarea deconectare.....	17
Neuroștiințele sociale	20
Acțiuni înțelepte	23

Capitolul 1

Economia emoțională.....	25
Calea inferioară: sediul contaminării.....	28
Declanșatori de stări interioare.....	31
Emoții molipsitoare	34
Prăbușirea unui Casanova.....	39
Iubire, putere și empatie	41

Capitolul 2

Rețeta afinității.....	44
Aura simpatiei.....	46
Sincronizarea	49
Cronometrele interioare	53
Protoconversația	56

Capitolul 3

Rețele neuronale WiFi	60
Oglinzi neuronale	63
Avantajul unui chip vesel	68
Războaiele memelor.....	70
Nebunia mulțimilor	74

Capitolul 4	
Instinctul altruismului	77
Când să fim atenți	78
Acordul fin	81
Compassiunea instinctivă.....	83
Un înger pe pământ.....	87
O dezbatere străveche.....	90

Capitolul 5	
Neuroanatomia unui sărut	96
Rapiditatea căii inferioare.....	99
Ce a văzut el că vede ea	101
Opțiuni ale căii superioare.....	105
Furia economică.....	107
Rezistența la impuls.....	110
Când ne gândim de două ori	113
Reorganizarea căii inferioare	117

Capitolul 6	
Ce este inteligența socială?	123
Empatia primară	126
Rezonanța emoțională	129
Precizia empatică.....	132
Cogniția socială.....	133
Ce este sincronizarea	135
Imaginea de sine	138
Influența	140
Preocuparea	142
Educarea căii inferioare	145
Reconsiderarea inteligenței sociale	148

PARTEA A DOUA: LEGĂTURI ÎNTRERUPTE

Capitolul 7	
Tu și Acela	153
Eu–Tu.....	154
Să te simți simțit.....	157

Utilitatea lui Acela	160
Durerea de a fi respins.....	164
Empatie sau proiecție?.....	166
Capitolul 8	
Triada Întunecată	169
Narcisistul: visuri de mărire.....	170
Machiavelicii: scopul scuză mijloacele.....	179
Psihopatul: celălalt ca obiect	183
Remușcări	187
Capitolul 9	
Cecitatea mentală.....	191
Maimuța Răutăcioasă.....	192
Creierul masculin.....	197
Cum să înțelegi oamenii	201
PARTEA A TREIA: TRANSFORMAREA NATURII PRIN EDUCAȚIE	
Capitolul 10	
Nu genele ne decid destinul	209
Cazul rozătoarelor alcoolice.....	211
Genele trebuie să se manifeste.....	215
Un puzzle dificil: natură-educație.....	219
Formarea traseelor neuronale	222
Speranța în schimbare	227
Capitolul 11	
O bază sigură	231
Chipul inexpresiv	236
O relație deprimată	238
Alterarea empatiei	240
Experiența reparatorie	243
Capitolul 12	
Impulsul fericirii.....	246
Patru modalități de a spune nu	249
Cum lucrează jocul.....	252

Capacitatea de a te bucura	257
Reziliența	259
O sperietură pe cînste	261

PARTEA A PATRA: FAȚETELE IUBIRII

Capitolul 13

Rețelele atașamentului	267
Arta flirtului	269
Cele trei stiluri de atașament	273
Baza neuronală	277

Capitolul 14

Dorința lui și dorința ei	280
Mica șmecherie a Naturii	283
Creierul libidoului	285
Dorința nestăvilită	288
Un „El“ consensual.....	289
Atunci când sexul obiectivează	293

Capitolul 15

Biologia compasiunii	298
Sărmana Liat	300
Calea inferioară către compasiune.....	303
Alergiile sociale.....	306

PARTEA A CINCEA: CONEXIUNI SĂNĂTOASE

Capitolul 16

Stresul este social	313
Războiul tuturor împotriva tuturor	315
Nocivitatea insultei.....	318
Lanțul causal.....	321
Percepția malițiozității	323
Promoția '57.....	326
Epigenetica socială	330

Capitolul 17	
Aliații biologici	334
Câmpul de luptă al căsniciei	336
Salvatorii emoționali.....	340
Contaminarea pozitivă.....	342
O prezență binefăcătoare	345

Capitolul 18	
Un remediu uman.....	350
Lipsa organizată de iubire	352
Recunoașterea ființei umane	354
Organigrama îngrijirii	358
Vindecarea vindecătorilor.....	363
Vindecarea relațiilor	366

PARTEA A ȘASEA: EFECTELE SOCIALE

Capitolul 19	
O stare optimă pentru realizări	371
O stare optimă	373
Un „U“ răsturnat	375
O cheie neuronală a învățării.....	378
Puterea și fluxul emoțional.....	382
Șefii: bunul, răul și urâtul.....	384
Liderul inteligent din punct de vedere social.....	388
O legătură specială.....	391

Capitolul 20	
Corecția prin conexiune.....	396
Modelul Kalamazoo	399
Comunități conectate.....	403
Gata cu gândirea ruginită.....	405
Întărirea conexiunilor	409

Capitolul 21	
De la Aceia la Noi.....	414
Atitudinea părtinitoare implicită	417

Când se pune punct dezbinării ostile	421
Soluția de tip puzzle.....	424
Iertarea și uitarea.....	427
Epilog	
Ceea ce contează cu adevărat	433
Ingineria socială.....	436
Fericirea națională brută.....	439
Vibrația pură a vieții semenilor	442
Anexa A	
Calea superioară și cea inferioară: o observație	446
Anexa B	
Creierul social.....	448
Anexa C	
Regândirea inteligenței sociale	457
<i>Mulțumiri</i>	465
<i>Note</i>	469
<i>Indice</i>	559

Capitolul 1

Economia emoțională

Într-o bună zi, plecat cu întârziere spre o ședință din centrul comercial al Manhattanului, căutam o scurtătură. Așa că am intrat în curtea interioară a unui zgârie-nori, cu gând s-o apuc spre ieșirea pe care o zărisem de cealaltă parte și pe unde aș fi putut să traversez mai repede strada.

Dar, de îndată ce am ajuns în holul plin de ascensoare al clădirii, un paznic în uniformă s-a năpustit spre mine, fluturându-și mâinile și țipând:

„Nu puteți s-o luați pe-aici!“

„De ce?“ am întrebat eu nedumerit.

„Proprietate privată! E proprietate privată!“ mi-a strigat el, vizibil agitat.

Se pare că nimerisem, fără să vreau, într-o zonă de securitate nemarcată.

„Era bine dacă scriați pe ușă «Intrarea interzisă»“ am sugerat eu, încercând timid să strecor puțină rațiune în dialogul nostru.

Remarca mea l-a înfuriat și mai tare.

„Afară! Afară!“ a urlat el.

Am bătut grăbit în retragere, tulburat și urmărit o vreme de furia paznicului, care îmi răsuna în urechi.

Când își descarcă sentimentele negative asupra noastră – izbucnesc în crize de furie sau amenințări, ori ne tratează cu dispreț sau dezgust –, oamenii activează în noi sistemele de circuite răspunzătoare de exact aceleași emoții neplăcute. Actul respectiv

are consecințe neurologice extrem de puternice: emoțiile sunt contagioase. „Luăm“ emoțiile puternice aproape la fel cum ne molipsim de guturai – și ne putem alege astfel cu echivalentul emoțional al unei răceli.

Fiecare interacțiune are un substrat emoțional. În afară de lucrurile obișnuite pe care le facem zi de zi, putem să ne determinăm unii pe alții să ne simțim puțin mai bine sau chiar foarte bine, ori puțin mai rău – sau chiar foarte rău, așa cum mi s-a întâmplat mie. Dincolo de ceea ce se petrece în momentul respectiv, putem căpăta o stare care să nu ne părăsească mult timp după încheierea incidentului – un fel de reminiscență emoțională (foarte neplăcută în cazul meu).

Aceste transferuri tacite duc, în cele din urmă, la o economie emoțională, adică la câștigurile și pierderile interioare nete de care avem parte alături de o anumită persoană, într-o anumită conversație sau într-o anumită zi. Până seara, balanța netă de sentimente pe care le-am schimbat cu ceilalți determină în mare măsură ce fel de zi am avut – „bună“ sau „rea“.

Luăm parte la această economie interpersonală ori de câte ori o interacțiune socială are ca urmare un transfer de sentimente – lucru care se întâmplă aproape întotdeauna. Această interacțiune interpersonală, asemănătoare unui meci de judo, ia mii de forme, dar toate se reduc la capacitatea de a schimba starea de spirit a unei alte persoane, sau a ei pe a noastră. Când te fac să te încrunți, stârnesc în tine o undă de îngrijorare; când mă faci să zâmbesc, mă simt fericit. În acest schimb clandestin, emoțiile trec de la o persoană la alta, din exterior spre interior – cu cele mai bune rezultate, nădăjduim noi.

Unul dintre dezavantajele contaminării emoționale apare atunci când preluăm o stare negativă prin simplul fapt că ne aflăm în preajma persoanei nepotrivite, într-un moment prost ales. Mie mi s-a întâmplat să fiu victima neintenționată a furiei celui

paznic. Ca și în cazul fumatului pasiv, scurgerea de emoții poate transforma un spectator într-o victimă inocentă a stării negative a altuia.

În momente ca acela petrecut între mine și paznic, când ne confruntăm cu mânia celuiilalt, creierul nostru examinează automat posibilitatea de a apărea și alte primejdii. Hipervigilența care ia naștere astfel se datorează amigdalei, un organ în formă de migdală din regiunea centrală a creierului, care declanșează reacțiile de luptă, fugă sau paralizie în fața primejdiei.¹ Din întreaga gamă de emoții, frica este cea care stimulează cel mai puternic amigdala.

Când intră în stare de alarmă, sistemele extinse de circuite ale amigdalei pun stăpânire pe puncte-cheie din creier și ne îndrumă gândurile, atenția și percepția spre ceea ce ne-a stârnit teama. Devenim instinctiv mai atenți la chipurile celor din jur, căutăm zâmbete sau priviri încruntate, care ne pot ajuta să interpretăm mai bine semnele primejdiei sau care ne pot semnala intențiile cuiva.²

Această vigilență sporită comandată de amigdală ne sensibilizează la indiciile emoționale pe care ni le oferă ceilalți oameni. La rândul ei, concentrarea mărită trezește cu și mai multă putere în noi sentimentele celorlalți, pregătind contaminarea. Și astfel, momentele de teamă ne sporesc susceptibilitatea față de emoțiile celuiilalt.³

În termeni mai generali, amigdala acționează ca un radar al creierului: ne atrage atenția asupra oricăror elemente care ar putea fi noi, suspecte sau care ar merita cercetate. Amigdala controlează sistemul de avertizare timpurie al creierului: examinează tot ce se întâmplă, mereu atentă la evenimente semnificative din punct de vedere emoțional – în special la potențiale amenințări. Deși rolul amigdalei ca santinelă și factor declanșator al stării de alertă este de mult cunoscut în neuroștiințe, rolul ei social, ca parte a sistemului cerebral de contaminare emoțională, a ieșit la iveală abia de curând.⁴

Calea inferioară: sediul contaminării

Un bărbat, numit de medici Pacientul X, a suferit două accidente vasculare cerebrale care i-au afectat conexiunile dintre ochi și sistemul responsabil cu vederea din cortexul vizual. Deși ochii lui primeau semnale, creierul nu le putea recunoaște, nu le putea nici măcar înregistra apariția. Pacientul X era complet orb – sau așa părea.

La testele la care i se prezentau diferite forme geometrice, de pildă cercuri și pătrate, sau fotografii cu chipuri de femei și bărbați, Pacientul X nu conștientiza la ce se uitau ochii lui. Și totuși, pe neașteptate, când i s-au arătat fotografii care înfățișau oameni supărați sau veseli, a fost în stare să identifice emoțiile exprimate, iar numărul de răspunsuri corecte a fost prea mare ca să fie pus pe seama întâmplării. Dar cum a fost posibil acest lucru?

Imaginile cerebrale obținute în timp ce Pacientul X identifica sentimentele respective au dezvăluit existența unei alternative la căile senzoriale vizuale, care se întind de la ochi la talamus – pe unde pătrund toate semnalele senzoriale în creier – și, în cele din urmă, la cortexul vizual. A doua cale trimite informațiile direct de la talamus la amigdală (care există sub formă de pereche în creier, una stângă și una dreaptă). Amigdala descifrează apoi semnificația emoțională din mesajul nonverbal, care poate fi o privire posomorâtă, o schimbare bruscă de atitudine sau un alt ton al vocii – și acest lucru se petrece chiar cu câteva microsecunde înainte ca noi să știm la ce ne uităm.

În ciuda sensibilității acute a amigdalei la astfel de mesaje, conexiunile acesteia nu oferă acces direct la centrul vorbirii; în acest sens, amigdala este, literalmente, mută. Atunci când înregistrăm un sentiment, semnalele din circuitele noastre cerebrale, în loc să alerteze zonele verbale, acolo unde cuvintele pot exprima ceea ce știm, mimează emoția respectivă în propriul nostru corp.⁵ Așadar, Pacientul X nu *vedea* emoțiile de pe acele chipuri, ci mai degrabă le *simțea*, o afecțiune care se numește „cecitate psihică”.⁶

În creierile nevătămate, amigdala folosește aceeași cale pentru a descifra timbrul emoțional a ceea ce percepem – un ton exaltat, sclipirea de mânie din ochii cuiva, o postură de om înfrânt – și apoi procesează informațiile subliminal. Această percepere inconștientă reflexivă semnalează emoția respectivă, provocând în noi același sentiment (sau o reacție similară, cum ar fi frica la vederea mâniei) – un mecanism-cheie de „interceptare“ a unui sentiment de la altcineva.

Faptul că putem declanșa *orice* emoție în alții – și ei în noi – denotă forța mecanismului prin care sentimentele se răspândesc de la un individ la altul.⁷ Aceste contaminări sunt transferurile de bază din economia emoțională, schimbul de sentimente care însoțește fiecare contact uman, oricare ne-ar fi scopurile declarate.

Gândiți-vă, de pildă, la casierul a cărui trăncăneală veselă îi molipsește pe clienții supermarketului, rând pe rând. Îi face întotdeauna să râdă – chiar și cel mai necăjit dintre ei pleacă zâmbind. Indivizii precum casierul respectiv sunt echivalenții emoționali ai acelor forțe din natură care ne determină ritmurile biologice numite *Zeitgeber**.

O astfel de contaminare poate surveni la mai mulți oameni deodată, într-un mod foarte vizibil – atunci când publicului i se încețoșează privirea la o scenă tragică dintr-un film – sau într-un mod mai subtil, când tonul unei ședințe devine un pic arțăgos. Deși putem percepe consecințele vizibile ale acestei contaminări, în general ignorăm modul exact în care se răspândesc emoțiile.

Contaminarea emoțională exemplifică intrarea în funcțiune a ceea ce putem numi „calea inferioară“ a creierului. Aceasta reprezintă sistemul de circuite care scapă introspecției conștiente, petrecându-se automat și fără niciun efort, cu o viteză uriașă. Cea

* *Zeitgeber*, în traducere literară „cel care dă timpul“, este un concept folosit prima oară de Jürgen Aschaff, unul dintre părinții cronobiologiei, care a demonstrat existența unor ceasuri biologice interne, care sincronizează bioritmurile organismului. El a descoperit, de asemenea, că există anumiți factori exogeni, pe care i-a numit *zeitgeber*, care influențează aceste ceasuri interne. (*N. red.*)

mai mare parte dintre lucrurile pe care le facem par să fie pilotate de imense rețele neuronale care operează prin intermediul căii inferioare – în special în viața noastră emoțională. Când suntem captivați de un chip atrăgător sau când simțim sarcasmul unei remarci, trebuie să-i fim recunoscători căii inferioare.

Spre deosebire de aceasta, „calea superioară“ include sisteme neuronale care lucrează mai metodic și pas cu pas, cu un efort deliberat. Suntem conștienți de ea pentru că ne dă un oarecare control asupra vieții noastre interioare, control pe care calea inferioară ni-l refuză. Atunci când reflectăm cum să abordăm acea persoană atrăgătoare sau căutăm o replică ingenioasă la sarcasm, parcurgem calea superioară.

Ne putem imagina calea inferioară ca fiind „umedă“, îmbibată de emoție, iar cea superioară ca fiind relativ „uscată“, de o rațiune rece.⁸ Calea inferioară este tranzitată de sentimente brute, cea superioară – de înțelegerea a ceea ce se petrece. Calea inferioară ne îngăduie să simțim în chip nemijlocit ceea ce simte o altă persoană; calea superioară poate să reflecteze la ceea ce simțim. În mod normal, ele se îmbină fără cusur. Viețile noastre sociale sunt guvernate de interacțiunea acestor două procese (pentru detalii, vezi Anexa A).⁹

O emoție poate trece de la o persoană la alta pe nesimțite, fără să observe cineva acest lucru în mod conștient, deoarece sistemul de circuite răspunzător de această contaminare este situat pe calea inferioară. Ca să simplificăm și mai mult, calea inferioară utilizează sistemul neuronal de circuite care străbate amigdala și noduri automate similare, în timp ce calea superioară trimite semnale către cortexul prefrontal, care este centrul executiv al creierului și care conține capacitatea noastră de a intenționa ceva – ne dă posibilitatea să ne gândim la ceea ce ni se întâmplă.¹⁰

Cele două căi înregistrează informațiile cu viteze foarte diferite. Calea inferioară este mai degrabă rapidă decât exactă; cea

superioară, deși mai lentă, ne poate ajuta să ajungem la o perspectivă mai fidelă asupra a ceea ce se întâmplă.¹¹ Calea inferioară este rapidă și accidentată, cea superioară este lentă, dar chibzuită. În cuvintele lui John Dewey, filozof din secolul XX, prima funcționează „cât ai bate din palme – întâi faci, apoi gândești“, în timp ce a doua este mai „precaută și grijulie“.¹²

Diferența de viteză dintre cele două sisteme – cel instantaneu și emoțional este de câteva ori mai rapid decât sistemul rațional – ne permite să luăm decizii rapide pe care mai târziu am putea să le regretăm sau să fim nevoiți să le justificăm. Atunci când calea inferioară a apucat să reacționeze, tot ceea ce îi rămâne de făcut căii superioare este uneori doar să încerce să repare ce poate fi reparat. Așa cum observa cu ironie scriitorul de literatură SF Robert Heinlein: „Omul nu este un animal rațional, ci unul care raționalizează.“

Declanșatori de stări interioare

În timpul unei vizite într-o anumită regiune a țării, îmi amintesc că am fost plăcut surprins de tonurile prietenoase ale robotului telefonic, care mă informa: „Numărul solicitat este nealocat.“

Mă credeți sau nu, căldura și amabilitatea aceluia mesaj înregistrat îmi prilejuiau un mic fior de plăcere – în special din pricina iritării acumulate de ani de zile cauzate de același mesaj transmis de propria mea companie telefonică, dar prin intermediul unei voci computerizate. Dintr-un motiv sau altul, tehnicienii care creaseră acel mesaj hotărâseră că un ton strident și intimidant e cel mai potrivit în acel caz, poate pentru a-i pedepsi pe cei care formează numere greșit.

De-a lungul timpului, ajunseseam să urăsc tonul antipatic al aceluia mesaj înregistrat – îmi venea în minte imaginea unui

pisălog rigid și moralist. De fiecare dată, îmi dădea o stare proastă, fie și numai pentru o clipă.

Puterea emoțională a unor astfel de indicii subtile poate fi surprinzătoare. Să ne gândim la un experiment interesant făcut pe studenți voluntari de la Universitatea din Würzburg, Germania.¹⁵ Aceștia au ascultat o voce înregistrată care reproducea un text extrem de arid, traducerea germană a lucrării filozofului englez David Hume, *Cercetare asupra intelectului omenesc*. Caseta avea două variante, una veselă și una tristă, dar inflexiunile erau atât de subtile, încât subiecții nu conștientizau diferența decât dacă erau foarte atenți.

La fel de tăcuți ca emoțiile transmise de tonurile vocii, studenții au rămas la sfârșitul audiției fie ceva mai veseli, fie ceva mai posomorâți decât erau înainte de a asculta caseta. Cu toate acestea, nu își dădeau seama că starea lor de spirit fusese alterată, și cu atât mai puțin realizau de ce.

Schimbarea de stare a survenit chiar și în timp ce studenții au desfășurat o activitate diferită în timp ce ascultau caseta – de pildă, au introdus bolduri în găurile dintr-o scândură de lemn. Această activitate a creat, se pare, un ecran pentru calea superioară, împiedicând înțelegerea intelectuală a pasajului filozofic. Dar nu a scăzut niciun dram din caracterul molipsitor al stărilor de spirit: calea inferioară a rămas larg deschisă.

După cum spun psihologii, unul dintre modurile în care stările de spirit diferă de sentimentele și emoțiile mai puternice ține de inefabilitatea cauzelor lor: deși în mod normal știm ce anume ne-a declanșat o emoție directă, de multe ori ne trezim cu o stare de spirit sau alta fără să îi cunoaștem sursa. Experimentul Würzburg sugerează că lumea e plină de lucruri care ne pot schimba starea de spirit și pe care nu reușim să le observăm – totul, de la fundalul muzical dulceag dintr-un ascensor până la tonul acru al vocii cuiva.

Să ne gândim, de pildă, la expresiile pe care le vedem pe chipurile oamenilor. Așa cum au descoperit cercetătorii suedezi, simpla vedere a unui chip vesel provoacă o activitate trecătoare a mușchilor faciali, care ridică colțurile gurii într-un zâmbet.¹⁴ Într-adevăr, de câte ori ne uităm la fotografia unui chip pe care se citește o emoție puternică, de pildă tristețe, dezgust sau bucurie, mușchii noștri faciali încep în mod automat să oglindească expresia feței celeilalte persoane.

Această imitație reflexivă deschide calea influențelor emoționale subtile venite din partea celor din jurul nostru, adăugând încă o cărare la puntea cerebrală dintre oameni. Cei extrem de sensibili se molipsească mult mai ușor decât ceilalți, iar cei mai rezistenți pot supraviețui chiar și celor mai nocive întâlniri. În ambele cazuri, transferul respectiv trece de obicei neobservat.

Imităm fericirea unui chip zâmbitor întinzându-ne propriii mușchi faciali într-un surâs subtil, chiar dacă s-ar putea să nu conștientizăm faptul că am văzut acel zâmbet. Acel surâs pe care îl imităm poate nu este evident pentru ochiul obișnuit, dar oamenii de știință care monitorizează activitatea mușchilor faciali depistează cu precizie astfel de oglindiri emoționale.¹⁵ Este ca și cum chipul nostru ar fi reglat dinainte, pregătit să afișeze emoția.

Această imitare are anumite consecințe biologice, de vreme ce expresiile faciale declanșează în interiorul nostru sentimentele pe care le afișăm. Putem stârni orice emoție pregătindu-ne mușchii feței pentru sentimentul respectiv: strângeți un pix între dinți, și chipul dumneavoastră va fi silit să zâmbească, ceea ce evocă subtil un sentiment pozitiv.

Edgar Allan Poe a înțeles în mod intuitiv acest principiu. Iată ce scria: „Când vreau să aflu cât e de deștept sau de prost, cât e de bun sau de ticălos cineva, sau ce anume gândește în acea clipă, îmi alcătuiesc în așa fel chipul, încât să semene cât se poate mai bine cu expresia feței lui. Aștept apoi să văd ce gânduri sau ce sentimente

se trezesc în mintea sau inima mea, ca pentru a corespunde și a se potrivi acelei expresii.“¹⁶

Emoții molipsitoare

Scena: Paris, 1895. Câțiva îndrăzneți s-au aventurat să vadă o expoziție a fraților Lumière, pionieri ai fotografiei. Pentru prima dată în istorie, frații Lumière prezintă în fața publicului o „fotografie în mișcare“, un scurtmetraj care înfățișează – în tăcere – un tren care intră pufăind în stație, aruncând în jur jeturi de aburi și năpustindu-se spre camera de filmat.

Reacția celor din sală: țipă îngroziți și se bagă sub scaune.

Oamenii nu mai văzuseră până atunci fotografii care se mișcă. Acest public complet naiv nu a putut decât să înregistreze ca „real“ cumplitul spectru de pe ecran. Poate că cel mai impresionant și magic moment din istoria filmului s-a petrecut atunci, la Paris, deoarece niciunul dintre privitori nu își închipuise vreodată că ceea ce ochiul vedea nu era decât o simplă iluzie. Pentru ei – și pentru sistemul perceptual al creierului lor –, imaginile de pe ecran *erau* realitate.

Așa cum atrage atenția un critic de film, „impresia dominantă că *acest lucru este real* face parte, în mare măsură, din puterea primitivă a formei artistice“, și asta e valabil chiar și în ziua de azi.¹⁷ Senzația de realitate continuă să-i vrăjească pe spectatori deoarece creierul reacționează la iluzia creată de film prin același sistem de circuite cu care reacționează față de viața însăși. Chiar și emoțiile de pe ecran sunt molipsitoare.

Unele dintre mecanismele neuronale implicate în contaminarea ecran-privitor au fost identificate de o echipă de cercetători israelieni, care au prezentat unor voluntari aflați într-un RMN funcțional secvențe din westernul *spaghetti* al anilor 1970

The Good, the Bad and the Ugly (Bunul, răul și urâtul). În ceea ce este poate unicul articol din analele neuroștiințelor care recunoaște contribuția lui Clint Eastwood, cercetătorii au ajuns la concluzia că filmul s-a jucat cu creierele privitorilor ca un păpușar.¹⁸

Întocmai spectatorilor panicați din Parisul anului 1895, creierele privitorilor din acest studiu s-au comportat ca și cum povestea imaginară de pe ecran *li se întâmpla chiar lor*. Creierul pare să facă prea puțină distincție între realitatea virtuală și cea concretă. Așa că, atunci când camera se fixa brusc pe prim-planul unui chip, privitorilor li se activau zonele cerebrale responsabile de recunoașterea fizionomiilor. Când pe ecran apărea o clădire sau o panoramă, se activa o zonă vizuală diferită, aceea responsabilă de împrejurimile fizice.

Când scena înfățișa mișcări ale mâinilor, intra în funcțiune regiunea cerebrală care guvernează atingerea și mișcarea. Iar la scenele de maximă încărcătură emoțională – împușcături, explozii, schimbări neașteptate de situație – intrau tumultuos în acțiune centrii emoționali. Pe scurt, filmele pe care le vedem pun stăpânire pe creierul nostru.

Membrii unui public iau parte cu toții la acest joc neuronal de marionete. Tot ce s-a petrecut în creierul unui privitor a avut loc aidoma și în cazul celorlalți, clipă de clipă, pe toată durata filmului. Acțiunea de pe ecran a dat naștere unui dans interior identic la toți cei prezenți.

Așa cum susține o maximă din științele sociale: „Un lucru este real dacă are consecințe reale.“ Atunci când creierul reacționează la scenariul imaginar în același fel în care reacționează la cele reale, imaginarul are consecințe la nivelul organismului. Călea inferioară ne invită la o călătorie emoțională.

Singura excepție majoră de la acest joc de marionete sunt ariile prefrontale ale căii superioare, care adăpostesc centrii executivi ai creierului și facilitează gândirea critică (inclusiv gândul: „*nu e decât un film*“) și care nu s-au alăturat acestei coordonări. Așa se

face că astăzi nu o mai luăm la fugă, cuprinși de panică, atunci când un tren de pe ecran se îndreaptă șuierând spre noi, în ciuda fricii care ne cuprinde.

Cu cât o întâmplare este mai semnificativă sau mai izbitoare, cu atât creierul mobilizează mai multă atenție.¹⁹ Doi dintre factorii care amplifică reacția creierului față de orice realitate virtuală, cum este filmul, sunt „intensitatea“ perceptuală și momentele intense din punct de vedere emoțional, cum ar fi țipătul sau plânsul. Nu e deci de mirare că extrem de multe filme conțin scene de violență, care năucesc creierul. Iar imensitatea ecranului – care creează oameni de dimensiuni monstruoase – este percepută ea însăși ca intensitate senzorială.²⁰

Și totuși, stările de spirit sunt atât de molipsitoare, încât ne poate încerca o undă de emoție la vederea, în trecut, a unui zâmbet ori a unei priviri mânioase, ori în momente aride precum lecătura unui pasaj filozofic.

Două femei, care nu se cunoșteau, au urmărit un documentar cutremurător, un film despre urmările cumplite ale bombardamentului nuclear de la Hiroshima și Nagasaki din timpul celui de Al Doilea Război Mondial. Amândouă au fost profund tulburate de cele văzute și le-a cuprins un amestec de dezgust, mânie și tristețe.

Dar, începând să vorbească despre ceea ce simțeau, ceva ciudat s-a petrecut. Una dintre femei a recunoscut cu sinceritate că filmul o indispușese, însă cealaltă și-a reprimat emoțiile și a pretins că e indiferentă. Într-adevăr, celei dintâi i s-a părut că, în mod ciudat, a doua nu avușese niciun fel de reacție emoțională; păruse cel mult un pic distantă și neatentă.

Conversația era, de fapt, menită să se desfășoare în felul următor: ambele erau voluntare într-un experiment al Universității Stanford despre consecințele sociale ale reprimării emoțiilor; una dintre ele fusese instruită să-și ascundă adevăratele sentimente.²¹ Se înțelege că aceea care fusese sinceră nu se simțise deloc

pe aceeași lungime de undă cu partenera ei de discuție – ba chiar avusese sentimentul că acea femeie n-ar fi putut să-i fie prietenă.

Cea care își reprimase adevăratele sentimente a fost încordată și neliniștită de-a lungul conversației, neatentă și preocupată. În mod semnificativ, tensiunea i-a crescut constant pe măsură ce discuția înainta. Reprimarea unor astfel de sentimente tulburătoare își are prețul ei fiziologic; tensiunea arterială ridicată a reflectat acest efort emoțional.

Dar iată marea surpriză: femeia sinceră a prezentat și ea aceeași creștere constantă a tensiunii. Încordarea nu a fost doar concretă, ci și contagioasă.

Reactivitatea este o funcție prestabilită a creierului: rețeaua noastră neuronală transmite cea mai neînsemnată stare sufletească către mușchii feței, care ne fac vizibile sentimentele în mod instantaneu. Afișarea emoției este automată și inconștientă, așa că reprimarea ei necesită un efort conștient. E nevoie de un efort activ, care rareori reușește perfect, pentru a ne preface în legătură cu sentimentele pe care le avem – când încercăm, de pildă, să ne ascundem frica sau mânia.²²

O prietenă mi-a spus, de exemplu, că „pur și simplu a știut“ de la prima conversație că nu ar fi trebuit să aibă încredere într-un bărbat căruia i-a subînchiriat locuința. Ca un făcut, în săptămâna în care ea urma să se mute înapoi, bărbatul i-a spus că refuză să plece. Femeia nu avea unde să stea. În timp ce avocatul ei se lupta să o aducă înapoi în casă, s-a confruntat cu un hățiş de regulamente privind drepturile chiriașilor, rezultatul fiind că a rămas în stradă.

Nu-l întâlnește pe acel bărbat decât o dată, când acesta venise să viziteze casa. „Avea ceva care îmi spunea că o să-mi facă probleme“, s-a plâns ea ulterior.

Acel „ceva“ reflectă lucrarea unor circuite specifice ale căilor superioară și inferioară, care servesc drept sistem de avertizare timpurie în legătură cu lipsa de sinceritate. Aceste circuite

specializate în suspiciune diferă de cele pentru empatie și compatibilitate. Existența lor sugerează importanța depistării duplicității în relațiile umane. Teoria evoluționistă susține că aptitudinea noastră de a simți când trebuie să fim bănuitori a fost la fel de importantă pentru supraviețuire ca disponibilitatea pentru încredere și cooperare.

Radarul neuronal specific implicat în această chestiune a fost dezvăluit într-un studiu în care s-au înregistrat imagini ale creierului unor voluntari în timp ce priveau câțiva actori care spuneau o poveste tragică. O diferență uriașă a ieșit la iveală în regiunile neuronale activate, în funcție de expresia facială a actorului. Dacă pe chipul acestuia se citea tristețe, la ascultător se activau amigdala și circuitele specifice pentru tristețe.

Dar dacă actorul avea un chip zâmbitor pe toată durata tristei povești – o inadvertență emoțională –, în creierul ascultătorului era activată o zonă specializată să vegheze la apariția amenințărilor sociale sau a informațiilor contradictorii. În acest caz, ascultătorii erau în mod vizibil indispuși de cel care spunea povestea.²³

Amigdala îi scanează automat și obligatoriu pe toți cei cu care ne întâlnim pentru a vedea dacă sunt sau nu de încredere: *Mă pot apropia fără probleme de tipul ăsta? Este periculos? Pot sau nu să mă bazez pe el?* Pacienții care prezintă leziuni extinse ale amigdalei nu reușesc să discearnă dacă o persoană poate fi de încredere sau nu. Puși în fața fotografiei unui bărbat pe care oamenii obișnuiți îl socotesc extrem de dubios, acești pacienți îl situează pe același plan cu un alt bărbat, despre care ceilalți cred că inspiră multă încredere.²⁴

Sistemul care ne semnalează dacă putem avea încredere într-o persoană are două ramuri, una superioară și una inferioară.²⁵ Calea superioară intră în funcțiune atunci când emitem o judecată deliberată în privința încrederii pe care o inspiră cineva. Dar în afara conștiinței noastre se petrece o continuă evaluare condusă

de amigdală, indiferent dacă ne gândim sau nu în mod conștient la acest subiect. Calea inferioară se străduiește să ne păzească.

Prăbușirea unui Casanova

Giovanni Vigliotto a avut un succes remarcabil ca Don Juan; datorită șarmului său, cuceririle romantice veneau una după alta. Bine, nu chiar una după alta; era, de fapt, căsătorit cu mai multe femei deodată.

Nimeni nu știe cu siguranță de câte ori s-a însurat Vigliotto. Dar se poate să fi fost căsătorit cu o sută de femei de-a lungul carierei sale de cuceritor – căci părea să fie o carieră. Vigliotto își făcuse un mod de viață din căsătoria cu femei bogate.

Carierea lui a luat brusc sfârșit atunci când Patricia Gardner, una dintre potențialele sale cuceriri, l-a dat în judecată pentru bigamie.

Ceea ce a făcut ca foarte multe femei să tânjească după Vigliotto a fost sugerat în timpul procesului. Gardner a recunoscut că unul dintre lucrurile care au atras-o la fermecătorul bigam a fost ceea ce ea a numit „trăsătura onestității”: bărbatul se uita în ochii ei și zâmbea, și asta chiar în timp ce debita cele mai grosolane minciuni.²⁶

Ca și Gardner, experții în emoție citesc multe în privirea unei persoane. În mod obișnuit, ne spun ei, ne plecăm privirile atunci când suntem triști, ne uităm în altă parte când suntem dezgustați și ne uităm în jos sau într-o parte când ne simțim vinovați sau ne este rușine. Cei mai mulți oameni percep aceste lucruri intuitiv, așa că înțelepciunea populară ne sfătuiește să verificăm dacă cineva „se uită în ochii noștri” atunci când vrem să știm dacă ne minte.

Vigliotto, ca mulți alți impostori, cunoștea prea bine acest lucru și se pricepea să-și piardă privirile aparent sincere în ochii victimelor sale.

Avem un instinct al supraviețuirii, dar, de asemenea, unul al altruismului. Am fost învățați că viața e o luptă, dar Natura favorizează mai degrabă relațiile pozitive. Iar compasiunea vindecă într-un fel în care medicina încă nu o poate face. Acestea, și multe altele, sunt veștile bune pe care ni le aduce Daniel Goleman. Dar, ne avertizează el, așa cum relațiile sănătoase acționează asupra corpului nostru într-un mod benefic, cele nesănătoase ni-l otrăvesc. Iar autorul *Inteligenței sociale* ne asigură că nu e vorba de o metaforă, ci de realitate. Emoția negativă a celuilalt se „ia”, întocmai ca răceala. Și, mai grav, poate avea consecințe mult mai dăunătoare.

Toate acestea nu pot fi explicate fără a se apela la un limbaj științific, fapt care nu trebuie să-i descurajeze deloc pe cititori. *Inteligența socială* conține numeroase exemple din viața personală a autorului și tot felul de povestiri cu personaje interesante. Așadar, lectura acestei cărți va fi, cu siguranță, o aventură fascinantă.

