

ЗМІСТ

ЧАСТИНА I. Запрограмовані на зв'язок.....	9
Пролог. Уявлення про нову науку.....	10
1. Емоційна економіка	20
2. Рецепт взаєморозуміння	35
3. Нейронний Wi-Fi.....	47
4. Інстинкт альтруїзму.....	60
5. Нейроанатомія поцілунку	75
6. Що таке соціальний інтелект?	97
 ЧАСТИНА II. Обірвані зв'язки	119
7. «Ти і Воно»	120
8. Темна тріада.....	133
9. Ментальна сліпота.....	150
 ЧАСТИНА III. Виховання природи.....	163
10. Гени — не вирок.....	164
11. Надійна база	181
12. Установка на щастя	193
 ЧАСТИНА IV. Різновиди любові	209
13. Павутина прив'язаності	210
14. Бажання: Його та Її.....	220
15. Біологія співчуття	234
 ЧАСТИНА V. Здорові зв'язки	245
16. Стрес — соціальний	246
17. Біологічні союзники.....	263
18. Припис людей	276

ЧАСТИНА VI. Соціальний наслідок..... 291

19. Центр досягнень 292

20. Коректива зв'язаності..... 311

21. Від «Них» до «Нас» 324

Епілог. Що справді важливо 338

Додаток А. Основний та запасний шляхи: примітка 348

Додаток В. Соціальний мозок..... 350

Додаток С. Переосмислення соціального інтелекту 357

Подяки 364

Примітки 366

Про автора 399

ПРОЛОГ

УЯВЛЕННЯ ПРО НОВУ НАУКУ

На початку другого американського вторгнення в Ірак група солдатів прийшла до місцевої мечеті, щоб поспілкуватися з імамом. Вояки хотіли попросити допомоги, щоб розподілити гуманітарну допомогу. Але біля мечеті зібралися люди, які боялися, що солдати заарештують їхнього духовного лідера чи зруйнують святиню.

Сотні побожних мусульман галасливо оточили важко озброєний загін, розмахуючи руками та відтісняючи військових. Командир, підполковник Крістофер Г'юз, думав недовго.

У мегафон він скомандував солдатам: «На коліно».

І наказав опустити зброю.

А потім пролунав наказ: «Усміхнутися».

Ураз настрій натовпу змінився. Кілька людей ще кричали, але більшість заусміхалась у відповідь. Дехто навіть плескав солдатів по спинах, коли Г'юз наказав повільно відступити — все ще з усмішками на обличчях¹.

Цей кмітливий хід виявився кульмінацією цілої низки соціальних обчислень. Г'юз мав прочитати рівень ворожості людей і визначити, що саме їх заспокоїть. Він був вимушений покластися на дисципліну підлеглих та їхню віру в командира. І дібрати потрібний жест, що подолав би мовні та культурні бар'єри — кульмінацією стало спонтанне рішення.

Ця добре зважена рішучість, поєднана з умінням читати людей, і допомагає вправним правоохоронцям (і, безумовно, військовим офіцерам) ладнати зі збудженими цивільними.² Хай що хто думає про ту військову кампанію, цей випадок висвітлює соціальну ефективність мозку навіть за хаотично-напружених обставин.

Упоратися із ситуацією Г'юзові допомогли ті самі нейронні ланцюги, на які ми покладаємося, коли зустрічаємося з ворожим незнайомцем і треба швидко вирішити: тікати чи взаємодіяти. Цей міжособистісний радар урятував безліч людей і все ще важливий для нашого виживання сьогодні.

У менш напруженій ситуації соціальні ланцюги мозку ведуть нас крізь усі взаємодії: в класі, спальні чи крамниці. Ці ланцюги працюють, наприклад, коли закохані вперше дивляться одне на одного й цілуються. Ці ланцюжки відповідають за теплу розмову з другом, під час якої ми відчуваємо насагу.

Згадана система працює у будь-якій взаємодії, де важливе налаштування і синхронність. Вона надає адвокатові впевненості, що саме ця людина має бути поміж присяжних; перемовнику — переконання, що це остання пропозиція іншої сторони, а пацієнтові — відчуття, що лікарю можна довіряти. Ця система відповідає за магію на нараді, коли всі припиняють шурхотіти паперами, замовкають і зосереджуються на чийхось словах.

Сьогодні наука здатна деталізувати нейронну механіку, що працює в таких ситуаціях.

ТОВАРИСЬКИЙ МОЗОК

У цій книжці я хочу припідняти завісу над новою наукою, що ледь не щодня дарує приголомшливі ідеї про світ.

Найбільше відкриття цієї нової дисципліни: ми запрограмовані на зв'язок.

Неврологія відкрила, що сам задум нашого мозку робить його *товариським*, неминуче зануреним у тонкий зв'язок між людьми під час кожного контакту. Цей нейронний місток дає нам можливість впливати на мозок (а отже, й тіло) усіх, із ким ми взаємодіємо, а співрозмовникам — упливати на нас.

Навіть найзвичайнісінькі контакти діють як регулятори мозку. Вони скеровують наші емоції, бажані й не дуже. Що сильніше ми зв'язані з кимось емоційно, то більша взаємна сила. Найпотужніше ми взаємодіємо з тими, з ким проводимо найбільше часу.

Під час таких нейронних зв'язків наш мозок починає емоційне танго, танець почуттів. Наші соціальні взаємодії працюють як модулятори, що нагадують міжособистісні термостати. Вони невпинно налаштовують роботу мозку, скеровують емоції.

Урешті, почуття мають далекосяжні наслідки, що проходять усім нашим тілом, розсилаючи каскади гормонів, які регулюють біологічні системи від серця до імунних клітин. Мабуть, найдивовижніше, що сьогодні наука простежує зв'язки між найстресовішими стосунками та роботою певних генів, які регулюють імунну систему.

Хай як дивно, наші стосунки формують не лише досвід, а й біологію. Зв'язок між мізками дає нашим найміцнішим стосункам змогу формувати нас як поверхово (чи сміємося ми з однакових жартів), так і глибоко (які гени активні у Т-клітинах — піхотинцях імунної системи у нескінченній битві з навалою бактерій та вірусів).

Такий зв'язок — палиця з двома кінцями: живильні стосунки мають корисний вплив на здоров'я, тоді як токсичні можуть повільно отруювати наш організм.

Майже всі великі наукові відкриття, які я згадую тут, були зроблені після виходу «Емоційного інтелекту» у 1995-му і виникають дедалі частіше. Коли я писав «Емоційний інтелект», то орієнтувався на важливий набір людських рис *усередині* нас, на нашу здатність керувати власними емоціями та на внутрішній потенціал до позитивних стосунків. Але тут картина виходить за межі психології однієї людини (рис індивіда) до психології двох (особливостей взаємодії).³

Я задумав цю книжку до пари «Емоційному інтелекту», вивчаючи ту саму царину людського життя з іншого боку. Це дає змогу ширше зрозуміти наш внутрішній світ.⁴ Центр уваги зміщений до тих ефемерних моментів, що виникають під час взаємодії. Вони мають важливий наслідок усвідомлення, як через їхнє поєднання ми створюємо одне одного.

Ми розглянемо питання на кшталт: що робить психопата небезпечно маніпулятивним? Чи можна ефективніше допомогти нашим дітям вирости щасливими? Що робить шлюб сповненим снаги? Чи можуть стосунки захистити нас від хвороб? Чи може вчитель або керівник розвинути здібності сту-

дентів або працівників? Як можуть групи, розділені ненавистю, почати жити разом у мирі? Як ці ідеї характеризують суспільство? Що справді важливо в житті кожного з нас?

СОЦІАЛЬНА КОРОЗІЯ

Сьогодні, коли наука демонструє надзвичайну важливість стосунків, що надихають, людські зв'язки, схоже, страждають дедалі більше. Соціальна корозія має багато облич.

- Вихователька дитсадка в Техасі просить шестирічну дівчинку зібрати іграшки, а та починає істерику, верещить, перекидає стільчик, а потім залазить під стіл виховательки і ногами викидає звідти шухляди. Цей емоційний спалах віддзеркалює епідемію подібних випадків шаленства дітей, задокументованих у шкільному окрузі Форт-Ворта, штат Техас.⁵ І притаманні вони і дітям бідноти, і дітям забезпечених родин. Деякі пояснюють ці спалахи економічним тиском, що змушує батьків працювати довше, тому діти проводять багато часу після школи у групах подовженого дня чи самі, а батьки приходять додому роздратовані. Інші вказують на дані, що 40 % американських дворічних, ще не навчившись ходити, щонайменше три години на день дивляться телевізор, а не взаємодіють з людьми, здатними допомогти їм адаптуватися до життя. І що більше дивляться, то більше стають некерованими ще до шкільного віку.⁶

- В одному німецькому місті мотоцикліст упав на дорогу після аварії. Він лежить на землі, нерухомий. Пішоходи проходять повз, а водії витріщаються на нього, чекаючи на світлофорі. Але ніхто не зупиняється, щоб допомогти. Урешті, через п'ятнадцять довгих хвилин якийсь пасажир автівки, що зупинилася на «червоне», опускає вікно й питає мотоцикліста, чи з тим усе гаразд, пропонуючи викликати допомогу. Коли цей випадок показує телеканал, який навмисно підлаштував ситуацію, назріває скандал: у Німеччині всіх, хто має водійське посвідчення, навчають азів першої допомоги. Один німецький лікар «швидкої» прокоментував ситуацію так: «Коли

люди бачать інших у небезпеці, то просто проходять повз. Схоже, що їм байдуже».

- У 2003 році найпопулярнішим житлом у США стали помешкання на одного. Це колись родини збиралися разом за вечерею, а тепер дітям, батькам і подружжям дедалі важче проводити час разом. Відомий аналіз американського суспільства «Самотній боулінг» Роберта Патнема вказує на зменшення за останні двадцять років «соціального капіталу». Одним із показників такого капіталу є кількість відкритих засідань та членство у клубах. У 1970-х дві третини американців входили до організацій з регулярними засіданнями, які вони відвідували, але до 1990-х ця кількість скоротилася приблизно до третини. Ці дані, стверджує Патнем, віддзеркалюють втрату зв'язку між людьми в американському суспільстві.⁷ Щоправда, зростає новий тип організацій, яких у 1950-х було лише 8 тисяч, а до кінця 1990-х уже понад 20 тисяч.⁸ Але на відміну від старих клубів, з їхніми очними зустрічами та безперервною соціальною мережею, ці нові організації тримають людей на відстані. Членство приходить електронною поштою чи масовою розсилкою, а основна активність має вигляд надсилення грошей, а не спільних засідань.

У з'єднанні та роз'єднанні людей по всьому світу багато незвіданого, бо технології пропонують нові різновиди номінального спілкування в ізоляції. Усі ці тенденції сигналізують про повільне зникнення зв'язку. Ця безжальна техносфера підступна, і ніхто ще не обрахував її соціальних та емоційних витрат.

ПОВІЛЬНЕ РОЗ'ЄДНАННЯ

Розглянемо випадок Розі Гарсія, яка керує однією з найбільших пекарень світу *Hot & Crusty* на Центральному залізничному вокзалі Нью-Йорка. Юрби пасажирів забезпечують попит щодня.

Водночас Розі спостерігає, що дедалі більше клієнтів здаються геть розгубленими. Вона питає: «Чи можу я вам допомогти?», а ті не реагують.

Вона повторює: «*Чи можу я вам допомогти?*», а уваги ніхто не звертає.

Зазвичай до таких клієнтів можна хіба докричатися.⁹

Клієнти Розі не глухі — просто їхні вуха закриті навушниками. Люди дезорієнтовані, занурені в мелодію зі свого плейлиста, неуважні — немов відімкнені від усього.

Звісно, задовго до того, як людей ізолювали гаджети, їх спершу відмежували автомобілі. Люди почали пересуватися, відмежувавшись склом, півтонною сталі та заспокійливим звуком радіо. Адаже до того, як люди звикли до автівок, вони ходили пішки, їздили верхи чи у фургонах, що не давало подорожнім надто віддалятися від світу.

Одномісна мушля, в яку потрапляє людина в навушниках, посилює соціальну ізоляцію. Навіть коли їхній власник зустрічається з кимось віч-на-віч, зайняті вуха пропонують готове виправдання, щоб сприйняти іншу людину як об'єкт, який треба обійти, а не привітати чи хоча б помітити. Хоча пішохід має можливість перекинутися з кимось слівцем чи погломоніти кілька хвилин з другом, людина в навушниках ігнорує всіх.

Безумовно, з погляду людини в навушниках, вона все ж перебуває в контакті з кимось — співаком, групою чи оркестром у вухах. Серце слухача б'ється в унісон із серцями виконавців. Але ці віртуальні інші не мають нічого спільного з людьми, що перебувають лише за метр — до існування яких цей уважний слухач переважно байдужий. Певною мірою технології занурюють людей у віртуальну реальність, роблячи їх глухими до тих, хто насправді поряд. У результаті соціальний аутизм доповнює перелік непередбачених наслідків вторгнення технологій до нашого повсякденного життя.

Постійний цифровий зв'язок означає, що робота не відпускає нас навіть у відпустці. Опитування американських працівників показало, що під час відпустки 34 % зв'язуються з офісом так часто, що повертаються з не меншим (а то й більшим) стресом, ніж ішли.¹⁰ Електронна пошта та мобільні телефони долають бар'єри навколо особистого часу та родинного життя. Мобільний може задзвонити на пікніку з дітьми, і навіть удома мама чи тато бувають далекі від родини, уважно перечитуючи пошту щовечора.

Щоправда, діти цього й не помічають — вони зациклені на власній пошті, онлайн-іграх або телевізорі у спальні. Французький звіт про всесвітнє опитування 2,5 мільярдів глядачів у 72 країнах показав, що у 2004-му люди щодня витрачали на телевізор в середньому 3 години і 39 хвилин: найвищий результат був у Японії — 4 години і 25 хвилин, а другими з невеликим відривом ішли Сполучені Штати.¹¹

Як попереджав ще у 1963-му поет Т. С. Еліот, коли новий засіб масової інформації — телевізор — ширився по домівках, він «давав змогу мільйонам людей слухати той самий жарт водночас, але при цьому кожен залишався самотнім».

Інтернет та електронна пошта впливають так само. Опитування 4 830 людей у США виявило, що для багатьох Інтернет замінив телевізор як спосіб проведення вільного часу. Порівняйте: на кожну годину, проведenu в Інтернеті, на контакт віч-на-віч із друзями, колегами та рідними припадає 24 хвилини.

Водночас ми все ще контактуємо на відстані руки. Керівник дослідження Інтернету Норман Ні, директор Стенфордського інституту кількісного дослідження суспільства, сказав про це так: «Через Інтернет не обійнятися і не поцілуватися».¹²

СОЦІАЛЬНА НЕВРОЛОГІЯ

Ця книжка демонструє дивовижні відкриття з нової галузі соціальної неврології. Спочатку моя увага була прикута до статей та новин, що вказували на глибше наукове розуміння нейронної динаміки людських стосунків:

- Нещодавно відкритий клас нейронів — веретеноподібні клітини — діє найшвидше з усіх, адже скеровує раптові соціальні рішення. У мозку людей цей клас чисельніший, ніж у мозку будь-якого іншого виду.

- Інший різновид клітин мозку, дзеркальні нейрони, передбачає рухи іншої людини та її почуття і вмить налаштовує нас на такий самий рух та відчуття.

- Коли жінка, яку чоловік вважає привабливою, дивиться на цього чоловіка, мозок виробляє речовину задоволення, дофамін — але тільки коли жінка не відводить очей.

Кожне з цих відкриттів демонструє окремий аспект роботи «соціального мозку», нейронної схеми, що працює під час взаємодії. Жодне не показує повної картини. Але сукупність робить помітними обриси нової дисципліни.

Лише через довгий час після початку відстеження цих окремих точок я зрозумів приховану схему зв'язків. Я наштовхнувся на назву цієї галузі — «соціальна неврологія», коли читав про наукову конференцію у Швеції у 2003-му.

У пошуках походження терміну «соціальна неврологія» я виявив, що вперше його застосували на початку 1990-х психологи Джон Качіоппо та Гері Бернтсон, єдині на той час пророки цієї сміливої нової науки.¹³ Коли я нещодавно розмовляв з Качіоппо, він пригадав: «Неврологи були дуже скептичні щодо вивчення чогось за межами черепа. Неврологія ХХ століття вважала соціальну поведінку надто складною для опанування».

«Сьогодні, — додає науковець, — можна осмислювати те, як мозок зумовлює соціальну поведінку і водночас як наш соціальний світ впливає на мозок та біологію». Нині директор Центру когнітивної та соціальної неврології Чиказького університету Качіоппо став свідком великих змін: ця галузь стала популярною в науці ХХІ століття.¹⁴

Наука вже почала розв'язувати деякі давні загадки. Наприклад, одне з перших досліджень Качіоппо виявило зв'язки між участю у токсичних стосунках та підвищенням стресових гормонів до рівнів, що шкодять генам, які контролюють антивірусні клітини. Відсутньою ділянкою в цій траєкторії були нервові шляхи, здатні перетворити проблеми відносин на такі біологічні наслідки — предмет соціальної неврології.

Показове дослідницьке партнерство між психологами та неврологами, які спільно застосовують функціональне МРТ (фМРТ), апарат вивчення мозку, що до сьогодні зазвичай був призначений для постановки клінічних діагнозів у лікарнях. Функціональне МРТ дає велику обчислювальну потужність, утворюючи еквівалент відео і показуючи, які частини мозку