

INTRODUCȚIV

Cum să dai peste **FERICIRE**

„Dacă ai și cea mai mică urmă de curiozitate
în ceea ce privește condiția umană,
trebuie să citești această carte. Crede-mă.”

MALCOLM GLADWELL



DANIEL GILBERT

INTRODUCȚIV

Cum să dai peste **FERICIRE**

„Dacă ai și cea mai mică urmă de curiozitate
în ceea ce privește condiția umană,
trebuie să citești această carte. Crede-mă.”

MALCOLM GLADWELL



DANIEL GILBERT

INTRODUCȚIV

Cum să dai peste **FERICIRE**

„Dacă ai și cea mai mică urmă de curiozitate
în ceea ce privește condiția umană,
trebuie să citești această carte. Crede-mă.”

MALCOLM GLADWELL



DANIEL GILBERT

Mulțumiri

Prefață

PARTEA I

Previziune

1. Călătorie spre altcândva

PARTEA a II-a

Subiectivism

2. Vedere dinăuntru

3. Vedere din afară

PARTEA a III-a

Realism

4. În punctul orb al ochiului minții

5. Tăcere asurzitoare

PARTEA a IV-a

Prezentism

6. Viitorul se întâmplă acum

7. Bombe cu ceas

PARTEA a V-a

Raționare

8. Paradisul poleit

9. Imuni la realitate

PARTEA a VI-a

Corigibilitate

10. Odată mușcat

11. În direct, de mâine

Postfață

Note

INTROSPECTIV

PSIHLOGIE

Evoluția începe de la cunoașterea de sine.
Prin lectură, pornim într-o călătorie
înspre sine, pentru ca apoi să găsim
starea de împăcare și echilibrul
interior. *Introspectiv* își propune
să ofere cititorului cărți-reper
din domeniile spiritualității, psihologiei
și dezvoltării personale.

Daniel Gilbert este profesor de psihologie la Universitatea Harvard. A câștigat numeroase premii pentru activitatea de profesor și de cercetător, inclusiv Premiul pentru realizări deosebite în știință oferit de Asociația Psihologilor Americani. Studiile sale au fost prezentate în The New York Times Magazine, Forbes, Money, CNN, U.S. News & World Report, The New Yorker, The Wall Street Journal, Scientific American, Self, Men's Health, Redbook, Glamour, Psychology Today și multe altele. Povestirile sale au apărut în Amazing Stories și Asimov's Science Fiction Magazine, dar și în alte reviste și antologii. Locuiește în Cambridge, Massachusetts.

DANIEL GILBERT

Cum să dai peste

FERICIRE

Traducere din limba engleză de
ALOMA CIOMÂZGĂ-MĂRGĂRIT



București
2019

Stumbling on Happiness

Daniel Gilbert

Copyright © 2005 Daniel Gilbert

Toate drepturile rezervate

Introspectiv este o divizie a Grupului Editorial Litera

O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România

tel. 021 319 6390; 031 425 1619; 0752 548 372

e-mail: comenzi@litera.ro

Ne puteți vizita pe

www.litera.ro

Cum să dai peste fericire

Daniel Gilbert

Copyright © 2019 Grup Media Litera

pentru versiunea în limba română

Toate drepturile rezervate

Editori: Vidrașcu și fiii

Redactori: Isabella Prodan, Georgiana Harghel

Corector: Ionel Palade

Copertă: Flori Zahiu

Tehnoredactare și prepress: Bogdan Coscaru

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

GILBERT, DANIEL

Cum să dai peste fericire / Daniel Gilbert; trad. din lb. engleză de Aloma
Ciomâzgă-Mărgărit – București: Litera, 2019

Isbn 978-606-33-3684-3

Isbn EPUB 978-606-33-3684-3

I. Ciomâzgă-Mărgărit, Aloma (trad.)

159.9

Pentru Oli, de sub măr

Nu poți nici intui, nici prevedea în ce împrejurări apare fericirea; dai peste ea din întâmplare, într-o clipă norocoasă, în vreun capăt de lume, și te agăți de ea ca de avere sau de faimă.

Willa Cather, Le Lavandou, 1902

Mulțumiri

Aceasta este partea în care, de obicei, autorul unei cărți susține că nimeni nu scrie un volum de unul singur și apoi îi numește pe toți cei care se presupune că au scris-o pentru el. Trebuie să fie minunat să ai asemenea prieteni. Dar, din păcate, toți cei care au scris cartea aceasta sunt eu, așa încât permite-mi să le mulțumesc, în schimb, celor care mi-au înlesnit posibilitatea de a scrie o carte fără ei.

În primul rând, și cel mai important, le mulțumesc actualilor și foștilor mei studenți care au desfășurat cea mai mare parte a cercetărilor descrise în aceste pagini și care m-au lăsat să împart creditele cu ei. Îi includ, aici, pe Stephen Blumberg, Ryan Brown, David Centerbar, Erin Driver-Linn, Liz Dunn, Jane Ebert, Mike Gill, Sarit Golub, Karim Kassam, Debbie Kermer, Matt Lieberman, Jay Meyers, Carey Morewedge, Kristian Myrseth, Becca Norwick, Kevin Ochsner, Liz Pinel, Jane Risen, Todd Rogers, Ben Shenoy și Thalia Wheatley. Cum de am avut atât noroc, să pot lucra cu voi toți?

Îi datorez mulțumiri speciale prietenului și colaboratorului meu de-o viață, Tim Wilson, de la University of Virginia, care, prin creativitatea și inteligența lui, mi-a fost o mare sursă de inspirație, de invidie, dar și de fonduri de cercetare. Fraza precedentă este singura din carte pe care am putut-o scrie vreodată fără el.

Mulți colegi au citit capitole, au făcut sugestii, mi-au pus la dispoziție informații ori m-au ajutat în cine știe ce alt fel, să nu alerg după cai verzi pe pereți. Printre ei, Sissela Bok, Allan Brandt, Patrick Cavanagh, Nick Epley, Nancy Etkoff, Tom Gilovich, Richard Hackman, Danny Kahneman, Boaz Keysar, Jay Koehler, Steve Kosslyn, David Laibson, Andrew Oswald, Steve Pinker, Rebecca Saxe, Jonathan Schooler, Nancy Segal, Dan Simons, Robert Trivers, Dan Wegner și Tim Wilson. Vă mulțumesc tuturor!

Agentă mea, Katinka Matson, m-a provocat să încetez să tot vorbesc despre cartea asta și să încep s-o scriu; și, deși nu e singurul om care mi-a spus vreodată să nu mai vorbesc, este singura pe care o plac în continuare. Editorul meu de la Knopf, Marty Asher, are o ureche minunată și un creion mare, albastru, iar, dacă

ai impresia că aceste pagini nu sunt chiar ușor de citit, ar fi trebuit să le vezi înainte să se apuce el de treabă.

Am scris mare parte a acestei cărți în vacanțe sabatice finanțate de președintele și de membri de la Harvard College, John Simon Guggenheim Memorial Foundation, James McKeen Cattell Foundation, American Philosophical Society, National Institute of Mental Health și University of Chicago Graduate School of Business. Le mulțumesc acestor instituții pentru că au investit în dispariția mea!

În final, sentimentalismele. Sunt recunoscător coincidenței prin care soția și cea mai bună prietenă a mea poartă același nume, Marilyn Oliphant. Nimeni nu ar trebui să se simtă obligat să pretindă a fi interesat de fiecare jumătate de gând ce-mi trecea prin minte. Nimeni nu ar trebui, dar cineva o face. Membrii clanurilor Gilbert și Oliphant – Larry, Gloria, Sherry, Scott, Diana, Mister Mikey, Jo, Danny, Shona, Arlo, Amanda, Big Z, Sarah B., Wren și Daylyn – împart custodia inimii mele și le mulțumesc tuturor pentru că i-au oferit acestei inimi o casă. În sfârșit, dă-mi voie să amintesc, cu dragoste și recunoștință, două suflete pe care nici măcar Cerul nu le merită: mentorul meu, Ned Jones, și Doris Gilbert, mama mea.

Și acum, hai să dăm peste fericire!

18 iulie 2005 Cambridge, Massachusetts

Prefață

Mai tăios decât dintele de șarpe este Să ai copii nerecunoscători.

Shakespeare, Regele Lear

Ce ai face acum dacă ai afla că urmează să mori în zece minute? Ai fugi în dormitor și ți-ai aprinde țigara Marlboro pe care o ții ascunsă în sertarul cu ciorapi de pe vremea președintelui Ford? Ai intra în pași de vals în biroul șefului și i-ai prezenta o listă detaliată a defectelor lui? Ai conduce până la restaurantul de lângă mallul cel nou și ai comanda un antricot în sânge, cu un sos plin de colesterol din acela cu adevărat rău? Greu de spus, evident, dar, dintre toate lucrurile pe care le-ai face în ultimele tale zece minute, pot să pun liniștit pariu că ai făcut foarte puține azi.

Acum, unii ar deplânge acest lucru, te-ar dojeni și ți-ar spune sever că ar trebui să trăiești fiecare clipă ca și cum ar fi ultima, ceea ce nu face decât să ne demonstreze că unii oameni și-ar petrece ultimele zece minute dând sfaturi tâmpite. Lucrurile pe care le facem atâta vreme cât ne așteptăm ca viața noastră să continue sunt naturale și, normal, diferite de cele pe care le-am face dacă ar fi să știm că o să dispărem brusc. O lăsăm mai ușor cu slana și cu tutunul, zâmbim forțat la încă una dintre glumele proaste ale șefului, citim cărți ca aceasta când am putea să purtăm coifuri de hârtie și să mâncăm pricomigdale cu fistic, în cadă, și facem toate lucrurile acestea în serviciul caritabil al oamenilor care vom deveni în curând. Ne purtăm cu viitorii noi de parcă ar fi copiii noștri, petrecând cea mai mare parte a celor mai multe zile făurind zile de mâine despre care sperăm să-i facă fericiți. În loc să ne complăcem în ceea ce ne satisface pe moment, ne asumăm responsabilitatea fericirii celor care vom fi, dosind câte puțin din salariu în fiecare lună, astfel ca ei să se poată bucura, la pensie, de o partidă de golf, alergând și îngrijindu-ne dantura, astfel ca ei să nu aibă probleme cardiace sau dentare, chinuindu-ne cu scutece murdare și îngânând de mii de ori. Un elefant se legăna, astfel ca, într-o zi, ei să aibă nepoței bucălați care să le țopăie în poală. Chiar și mărunțișul cheltuit la magazinul de la colț e un act

caritabil menit să ne asigure că persoana care vom deveni imediat va savura batonul de ciocolată pe care îl plătim acum. De fapt, aproape de fiecare dată când vrem ceva – o promovare, să ne căsătorim, o mașină, un cheeseburger –, ne așteptăm ca apoi, peste o secundă, peste un minut, o zi sau zece ani, cei care au aceleași amprente ca noi să se bucure de lumea pe care le-o lăsăm moștenire, cinstindu-ne sacrificiile în timp ce culeg roadele investițiilor noastre inteligente și ale atâtor moduri de alimentație sănătoase.

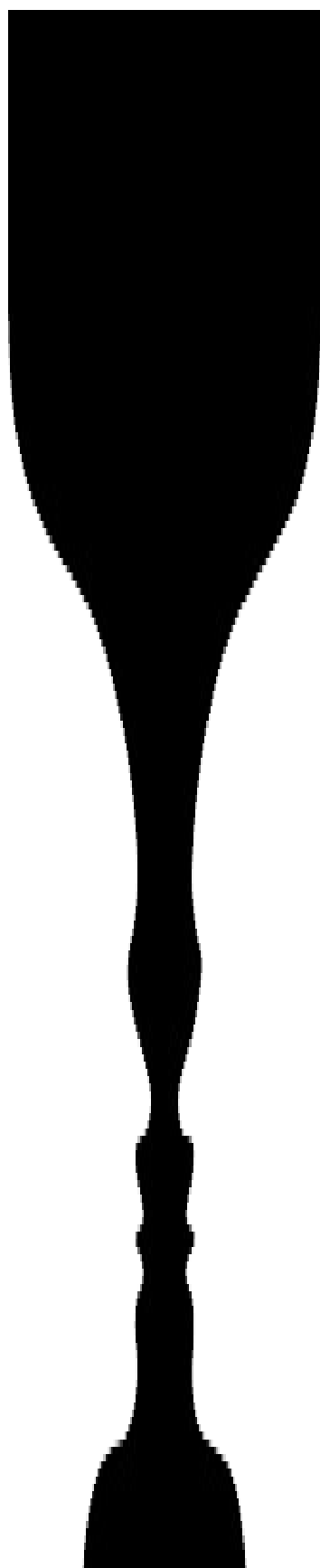
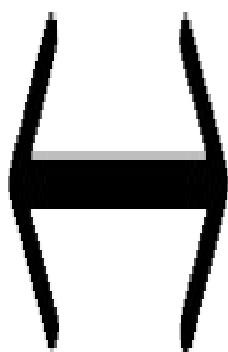
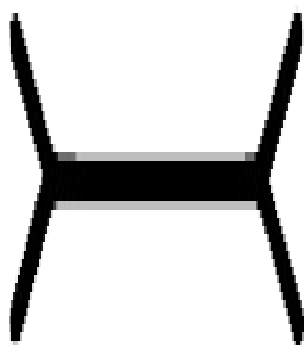
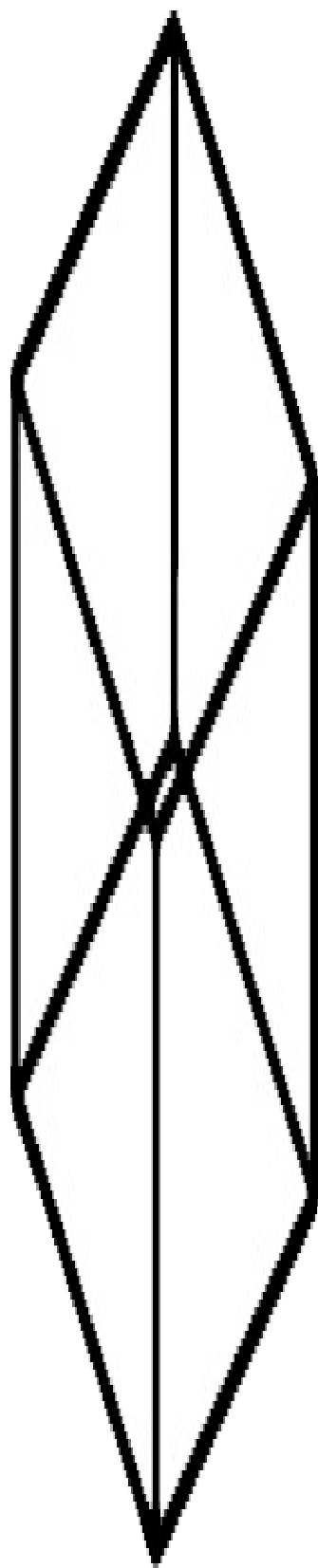
Aham, sigur. Așteaptă tu mult și bine! La fel precum copiii noștri, progeniturile noastre temporare sunt, adesea, nerecunoscătoare. Muncim din greu pentru a le lăsa ceea ce credem noi că vor dori, iar ei își dau demisia, își lasă părul lung, se mută în sau din San Francisco și se întreabă cât de proști am putut fi să credem că își doreau cutare lucru. Nu reușim să atingem obiectivele pe care le credem cruciale pentru binele lor, iar ei ajung să fie recunoscători Cerului că lucrurile nu au ieșit conform planurilor noastre mioape și greșite. Inclusiv persoana care mușcă din batonul de ciocolată pe care l-ai cumpărat acum câteva minute s-ar putea strâmba și te-ar putea acuza că ai cumpărat marca greșită. Nimănui nu-i place să fie criticat, bineînțeles, dar, dacă lucrurile pentru care ne luptăm, cu succes, nu-i fac fericiți pe cei care vom deveni sau dacă acelea pe care nu reușim să le evităm, dimpotrivă, îi bucură, pare just (chiar dacă un pic nepolitic) să mai arunce câte o privire dezaprobatore înapoi și să se întrebe ce naiba aveam în cap. Poate ne vor recunoaște intențiile bune și vor admite, pufnind, că am făcut tot ce se putea face, dar i se vor plânge, inevitabil, psihologului că tot ce s-a putut nu a fost de ajuns pentru ei.

Cum e posibil așa ceva? Nu e de așteptat să cunoaștem gusturile, preferințele, nevoile și dorințele persoanelor care vom fi la anul – sau măcar diseară? Nu e de așteptat să-i înțelegem pe cei care vom fi, îndeajuns încât să le modelăm viețile – să le găsim cariere și iubite pe care le vor prețui, să cumpărăm huse de canapea care să le placă ani de zile de-acum încolo? Atunci, de ce sfârșim cu debarale și cu vieți pline de chestii pe care noi le-am crezut indispensabile și pe care ei le consideră dureroase, jenante sau inutile? De ce ne critică alegerea partenerilor, de ce ne pun la îndoială strategiile de urmărit în carieră, de ce dau alte grămezi de bani ca să înlăture tatuajele pentru care am dat alte grămezi de bani? De ce regretă și se simt ușurați când se gândesc la noi, în loc să fie mândri și recunoscători? Am înțelege dacă i-am fi neglijat, ignorat sau dacă i-am fi tratat în vreun fel fundamental greșit – dar, la naiba, le-am oferit cei mai buni ani din viața noastră! Cum pot să fie dezamăgiți când ne îndeplinim obiectivele de mult visate și de ce sunt atât de fericiți când ajung fix acolo unde ne-am chinuit atât

timp să nu ajungă? E ceva în neregulă cu ei? Sau cu noi?

Când aveam zece ani, cel mai fascinant obiect din casă era o carte cu iluzii optice. Din paginile ei am aflat despre liniile Müller-Lyer, care, prin săgețile din vârf, par de lungimi diferite, chiar dacă măsurătoarea dovedește, ulterior, că sunt identice; despre cubul Necker, care acum pare că e deschis în lateral, iar peste o clipă, că e deschis în partea de sus; despre imaginea unui potir care devine o pereche de profiluri ale unor fețe, înainte să se transforme iar într-un potir (figura 1). Stăteam pe jos în biroul tatălui meu și mă zgâiam la cartea aceea cu orele, stupefiat că acele desene simple îmi puteau forța creierul să creadă lucruri despre care știa, cu certitudine absolută, că sunt greșite. Atunci am învățat că greșelile sunt interesante și am început să planific o viață care a avut parte de o mulțime de astfel de greșeli. Dar o iluzie optică nu este interesantă doar pentru că îi face pe toți să greșească, ci, mai degrabă, pentru că îi face pe toți să facă aceeași greșeală. Dacă eu aș vedea un potir, tu pe Elvis, iar un prieten de-al nostru o bucată de pui shanghai, chestia la care ne-am holba ar fi o pată de cerneală grozavă, dar o iluzie optică de toată jena. Iluziile optice sunt atât de convingătoare pentru că toată lumea vede mai întâi potirul, apoi fețele, apoi, pâl-pâl, potirul din nou. Erorile pe care le induc iluziile optice asupra percepției noastre sunt legitime, obișnuite și sistematice. Nu sunt greșeli prostești, ci greșeli inteligente – greșeli care le permit celor care le înțeleg să întrezărească designul elegant și funcționarea interioară a aparatului vizual.

Figura 1



Greșelile pe care le facem când încercăm să ne imaginăm propriul viitor sunt, de asemenea, legitime, obișnuite și sistematice. Și ele au un tipar care ne arată puterile și limitele capacității de previziune, cam în același fel în care iluziile optice ne arată puterile și limitele văzului. Despre asta este vorba în această carte. În ciuda ultimului cuvânt din titlu, nu este un manual care să te învețe ceva util despre cum să fii fericit. Aceste cărți intră în sfera de autoperfecționare ceva mai avansată și, odată ce ai cumpărat una, ai făcut tot ce scria în ea și ai rămas la fel de nefericit, poți să te întorci oricând aici, ca să înțelegi de ce. În schimb, aceasta este o carte care descrie ce are știința de spus despre cum și cât de bine își poate imagina creierul uman propriul viitor și despre cum și cât de bine poate prezice care dintre acele variante de viitor i-ar plăcea cel mai mult. Această carte este despre o enigmă care le-a dat bătăi de cap multor gânditori, în ultimele două milenii, și le folosește ideile (dar și câteva idei de-ale mele) pentru a explica de ce pare că știm atât de puține despre inimile și mințile oamenilor ce urmează să devenim. Povestea seamănă un pic cu un râu care trece granița fără pașaport, pentru că nici o teorie științifică nu a găsit vreodată o soluție convingătoare la această enigmă. Împietind fapte și teorii din psihologie, din științele neurocognitive, din filosofie și economie comportamentală, această carte lasă să se întrevadă o explicație pe care eu, personal, o găsesc convingătoare, dar ale cărei merite trebuie să le judecați singuri.

A scrie o carte este un premiu în sine, dar a o citi reprezintă o investiție de timp și bani care trebuie să se dovedească rentabilă. Dacă nu ai nimic de învățat din carte sau dacă nu te încântă în nici un fel, odată cu banii ar trebui să ți se returneze și vârsta inițială. Evident, asta nu se va întâmpla, așa că am scris o carte care sper că îți va trezi interesul și te va amuza, presupunând că nu te iei prea în serios și că mai ai cel puțin zece minute de trăit. Nu poate spune nimeni cum te vei simți când vei ajunge la finalul lecturii, nici măcar tu, cel care ești acum, când începi să o citești. Dar dacă viitorul tu nu va fi satisfăcut când va ajunge la ultima pagină, măcar va înțelege de ce greșeai tu când ai crezut că va fi.

PARTEA I

Previziune

PREVIZIÚNE s.f. Acțiunea de a privi înainte, în timp, sau de a anticipa viitorul

1. Călătorie spre altcândva

De ce nu știe omul ce ne aduce seara, până nu sfârșește ziua!

Shakespeare, Iulius Cezar*

Preoții se leagă să rămână celibatari, medicii jură că nu vor face rău, iar curierii promit să livreze coletele la timp, în ciuda ninsorii sau a zloatei. Puțini își dau seama că și psihologii depun un jurământ, promițând că, la un moment dat, în timpul vieții profesionale, vor publica o carte, un capitol sau măcar un articol care să conțină această sintagmă: „Ființa umană este singurul animal care...” Putem termina fraza oricum vrem, desigur, dar trebuie să începem cu aceste șase cuvinte. Cei mai mulți dintre noi așteaptă până destul de târziu, în carieră, să îndeplinească această obligație solemnă; facem asta pentru că știm că viitoarele generații de psihologi vor ignora toate celelalte cuvinte pe care am reușit să le împachetăm sub formă de învățătură de-o viață și plină de bune intenții și ne vor ține minte, în principal, după cum am terminat sintagma. Mai știm și că vom fi cu atât mai des amintiți cu cât vom greși mai mult. De exemplu, psihologii care au terminat sintagma cu „poate folosi un limbaj” au fost citați din greu când cimpanzeii au fost învățați să comunice prin limbajul semnelor. Iar când cercetătorii au descoperit că cimpanzeii din mediul natural folosesc bețe pentru a extrage termitelile gustoase din mușuroaie (și ca să se pocnească unii pe alții în cap, din când în când), lumea și-a amintit, deodată, numele complet și adresa fiecărui psiholog care a terminat vreodată sintagma cu „folosește unelte”. Prin urmare, există un motiv întemeiat pentru care psihologii amână cât de mult pot completarea sintagmei, sperând că, dacă vor aștepta suficient, poate or să moară la timp, pentru a evita să fie umiliți public de vreo maimuță.

Nu am mai scris niciodată sintagma, dar aș vrea s-o fac acum, cu tine ca martor. Ființa umană este singurul animal care se gândește la viitor. Acum, permite-mi să spun, din start, că am avut pisici, câini, am avut hamsteri, peștișori, porcușori (nu, nu din aceia) și recunosc că animalele nonumane se comportă adesea ca și cum ar avea capacitatea de a se gândi la viitor. Dar, așa cum bărbații cu chelie și

meșe ieftine par să uite mereu, a te comporta ca și cum ai avea ceva și a avea, de fapt, acel ceva sunt două lucruri diferite și oricine privește mai atent poate vedea diferența. De exemplu, eu locuiesc într-o zonă urbană și în fiecare toamnă veverițele din curtea mea (în care încap vreo două veverițe) se comportă de parcă ar ști că nu vor mai avea ce să mănânce mai târziu, dacă nu îngroapă în aceste momente niște mâncare. Populația orașului meu are un nivel relativ înalt de educație, dar, din câte ne putem da seama, veverițele nu se ridică la nivelul concetățenilor lor umani. Mai degrabă, au creiere obișnuite de veveriță, ce rulează programele de îngropat mâncare când cantitatea de lumină care pătrunde în ochii lor obișnuiți de veveriță scade sub o limită critică. Zilele mai scurte declanșează comportamentul de îngropare a hranei, fără contemplarea zilei de mâine, iar veverița care ascunde o alună în curtea mea „știe“ despre viitor cam la fel de multe câte „știe“ o piatră despre legea gravitației – altfel spus, nu prea multe. Până când un cimpanzeu n-o să plângă la gândul bătrâneții trăite în singurătate, n-o să zâmbească în așteptarea vacanței de vară sau n-o să refuze un măr în zahăr candel, pentru că arată deja prea gras în pantaloni scurți, o să rămân la versiunea mea de sintagmă. Noi ne gândim la viitor într-un fel în care nici un alt animal nu poate, n-o face și nici n-a făcut-o vreodată, iar acest proces simplu, obișnuit și omniprezent, este o caracteristică definitorie a umanității noastre.)

Bucuria pentru ce urmează

Dacă ți-aș cere să numești cea mai importantă realizare a creierului uman, poate că prima dată te-ai gândi la artefactele impresionante pe care le-a produs – Marea Piramidă din Giza, Stația Spațială Internațională sau, poate, Podul Golden Gate. Acestea sunt, într-adevăr, realizări impresionante, iar creierele noastre ar merita o paradă în cinstea lor. Dar nu sunt cele mai importante. O mașinărie sofisticată ar putea proiecta și construi oricare dintre aceste lucruri, deoarece proiectarea și construcția necesită cunoștințe, logică și răbdare, ceea ce mașinile posedă din plin. De fapt, nu există decât o singură realizare atât de remarcabilă, încât nici cea mai sofisticată mașină nu poate pretinde să o fi obținut, iar aceasta este experiența conștientă. A vedea Piramida lui Keops sau a-ți aminti de Podul Golden Gate ori a-ți imagina Stația Spațială sunt procese mult mai remarcabile decât faptul de a construi oricare dintre aceste lucruri. Mai mult, unul dintre aceste procese este chiar mai remarcabil decât celelalte. A vedea înseamnă a

experimenta lumea așa cum este, a ți-o aminti este a o experimenta așa cum a fost, dar a ți-o imagina – ah, a-ți imagina lumea este a o experimenta așa cum nu este și nu a fost, dar ar putea fi. Cea mai măreață realizare a creierului uman este capacitatea de a-și imagina lucruri și întâmplări care nu există în lumea reală, aceasta fiind abilitatea care ne permite să ne gândim la viitor. Cum spunea un filosof, creierul uman este o „mașinărie anticipativă“, iar „crearea viitorului“ este cel mai important lucru pe care îl face.²

Dar ce înseamnă, mai exact, „crearea viitorului“? Există cel puțin două moduri în care se poate spune că un creier creează viitorul, unul comun cu multe alte animale, iar celălalt, cu nimeni altcineva. Toate creierele – creierele umane, creierele de cimpanzei, chiar și creierele obișnuite îngropătoare-de-mâncare ale veverițelor – fac predicții despre viitorul imediat, local, personal. Fac asta folosind informațiile despre evenimentele actuale („Simt un miros“) și cele trecute („Ultima dată când am simțit acest miros, o chestie uriașă a vrut să mă mănânce“), pentru a anticipa evenimentul cel mai probabil care urmează să li se întâmple („O chestie uriașă urmează să...“).³ Să observăm însă două caracteristici ale acestei așa-zise predicții. În primul rând, în ciuda glumelor dintre paranteze, nu este necesar ca, pentru astfel de predicții, creierele care le fac să fie capabile de ceva care să semene măcar pe departe cu un gând conștient. La fel cum un abac poate aduna doi cu doi pentru a rezulta patru, fără a avea vreun gând despre aritmetică, creierele pot aduna trecutul cu prezentul pentru a obține viitorul, fără a se gândi vreun pic la nici unul dintre ele. De fapt, nici măcar nu e nevoie ca un creier să facă astfel de predicții. Doar cu puțin antrenament, *Aplysia parvula* (limaxul de mare) poate învăța să prezică și să evite un șoc electric și, așa cum poate demonstra oricine cu ușurință, cu un bisturiu, limacșii nu au creier. Nici computerele nu au creier, dar folosesc exact același truc precum limacșii, când îți refuză plata cu cardul pentru că ai încercat să plătești o cină în Paris imediat după ce ai plătit prânzul în Hoboken. Pe scurt, mașinile și nevertebratele sunt dovada că nu e nevoie de un creier inteligent, conștient de sine, pentru a face predicții simple despre viitor.

Al doilea lucru de observat este acela că predicțiile de genul acesta nu țintesc prea departe. Nu sunt predicții despre rata anuală a inflației, impactul intelectual al postmodernismului, sfârșitul exploziv al Universului sau despre următoarea culoare de păr a Madonnei. Mai degrabă, ele sunt predicții despre ce urmează să se întâmple exact în acest loc, imediat, exact mie, și le numim predicții doar pentru că nu avem un cuvânt mai bun. Dar folosirea acestui termen – cu inevitabilele conotații de reflecții gândite, calculate, despre evenimentele care se

pot întâmpla oriunde, oricui, oricând – riscă să ascundă faptul că creierele fac în permanență previziuni despre viitorul imediat, local și personal al deținătorilor, fără știrea lor. În loc să spunem despre aceste creiere că prezic, ar trebui să spunem că ulteriorizează.

Creierul tău ulteriorizează chiar acum. De exemplu, în acest moment poate că tu te gândești conștient la fraza pe care tocmai ai citit-o, sau la cheile din buzunar, care te împung în șold, sau la Războiul din 1812, dacă îți merită uvertura. Oricare ar fi, gândurile tale sunt cu siguranță legate de altceva decât de cuvântul cu care se va încheia această frază. Dar exact în timp ce auzi exact aceste cuvinte răsunându-ți exact în cap și te gândești la orice îți inspiră ele, creierul tău folosește cuvântul pe care îl citește chiar acum și cuvintele pe care le-a citit chiar înainte, pentru a face o presupunere rezonabilă despre identitatea cuvântului ulterior pe care îl va citi, ceea ce îți permite să citești atât de fluent.⁴ Orice creier hrănit constant cu filme noir și romane polițiste de duzină se așteaptă la cuvântul întunecată la finalul sintagmei Era o noapte furtunoasă și...; și, astfel, când întâlnește cuvântul întunecată, este foarte pregătit să-l digere. Atât timp cât presupunerea creierului tău asupra cuvântului care urmează se dovedește a fi adevărată, parcurgi bucuros rândurile, stânga-dreapta, stânga-dreapta, transformând scrisul negru în idei, imagini, personaje, concepte, complet înconștient de felul în care creierul tău ulteriorizează și prezice viitorul frazei într-un ritm fantastic. Doar atunci când creierul prezice greșit ești, brusc, avocado.

Adică surprins. Vezi?

Acum, gândește-te la semnificația acestui scurt moment de surpriză. Surpriza este o emoție pe care o simțim când ni se întâmplă ceva neașteptat – de exemplu, 34 de prieteni cu coifuri de hârtie, în sufragerie, țipând „La mulți aaaani!“, în timp ce năvălim pe ușă cu sacoșele și cu vezica pline – și deci producerea surprizei relevă natura așteptărilor noastre. Surpriza pe care ai avut-o la finalul ultimului paragraf arată că, pe măsură ce citeai fraza Doar atunci când creierul prezice greșit ești, brusc..., creierul tău făcea, în același timp, o predicție rezonabilă în legătură cu ce urma să se întâmple. Prezicea că, în următoarele câteva milisecunde, ochii tăi aveau să ajungă la un set de litere negre care urmau să aibă drept rezultat un cuvânt de descifrat din limba română, cum ar fi trist, sau amețit, sau chiar surprins. În schimb, au dat peste un fruct, ceea ce te-a trezit din moțăiala dogmatică și a dezvăluit natura așteptărilor tale oricui te urmărea. Surpriza spune că ne așteptam la altceva decât am primit, chiar și când nu știam

măcar că ne așteptam la ceva.

Deoarece sentimentele de surpriză sunt, în general, însoțite de reacții observabile și măsurabile – cum ar fi sprâncenele arcuite, ochii mari, gura deschisă și onomatopeele urmate de multe semne de exclamare –, psihologii pot folosi surpriza pentru a afla dacă un creier ulteriorizează. De exemplu, când văd un cercetător aruncând o minge printr-un tobogan, maimuțele se uită imediat la capătul celălalt al tubului și se așteaptă ca mingea să reapară. Dacă vreun truc experimental face ca mingea să iasă dintr-un alt tub decât din cel în care a fost aruncată, maimuțele manifestă surprindere, probabil deoarece creierele lor ulteriorizau.⁵ Bebelușii au reacții similare la evenimente fizice ciudate. De exemplu, dacă li se arată un filmuleț cu un cub mare roșu izbind un cub mic galben, bebelușii reacționează cu indiferență când cubul mic galben dispare rostogolindu-se din imagine. Dar dacă acesta ezită o secundă sau două înainte să se rostogolească, bebelușii se holbează cam cum ar face niște adulți martori ai unui accident feroviar – de parcă rostogolirea întârziată a violat vreo predicție făcută de creierele lor care ulteriorizau.⁶ Studiile de genul acesta ne dovedesc că creierele maimuțelor „știu” despre gravitație (obiectele cad în jos, nu pe lateral), iar creierele bebelușilor „știu” despre cinetică (obiectele în mișcare transferă energie obiectelor staționare exact în momentul contactului, și nu câteva secunde mai târziu). Dar, mai important, ne spun că atât creierele maimuțelor, cât și cele ale bebelușilor adună ceea ce știau deja (trecutul) cu ceea ce văd acum (prezentul), pentru a prezice ce se va întâmpla imediat (viitorul). Când ceea ce urmează contrazice ceea ce a fost prezis că va urma, maimuțele și bebelușii experimentează surprinderea.

Creierele noastre au fost create pentru a ulterioriza și exact asta întreprind. Când facem o plimbare pe plajă, creierul anticipează cât de stabil va fi nisipul când îl va atinge piciorul și ajustează corespunzător tensiunea genunchiului. Când sărim să prindem un frisbee, creierul anticipează unde va fi discul când ne vom intersecta cu traiectoria lui și ne duce mâna fix în acel punct. Când vedem un crab târându-se sub o bucată de lemn, în drumul lui spre apă, creierul anticipează unde va reapărea și ne îndreaptă ochii exact în acel punct. Aceste predicții sunt remarcabile atât pentru viteza, cât și pentru precizia cu care sunt făcute și este greu de imaginat cum ar fi viața noastră dacă creierul ar înceta să le mai facă, lăsându-ne complet pradă momentului, incapabili să anticipăm nici măcar un pas. Dar, chiar dacă aceste predicții automate, continue și inconștiente asupra viitorului imediat, local și personal sunt și uimitoare, și omniprezente, nu sunt genul de predicții care ne-au coborât specia din copaci în blugi. De fapt, sunt

genul de predicții pe care le fac broaștele fără a trebui să-și părăsească frunza de nufăr, adică nu acelea la care se referea sintagma. Nu, varietatea de lumi viitoare pe care noi, ființele umane, le fabricăm – și pe care doar noi le fabricăm – este complet diferită.

Primata care a privit înainte, în timp

Nouă, adulților, ne place la nebunie să le punem întrebări idioate copiilor, ca să chicotim apoi, când ne dau răspun-suri idioate. O întrebare deosebit de idioată pe care ne place să le-o adresăm copiilor este aceasta: „Ce vrei să te faci când o să fii mare?” Copiii mici arată corespunzător de stupefiați, îngrijorați, probabil, că întrebarea noastră implică, pe undeva, riscul să fie mici. Dacă răspund, de obicei vin cu idei precum „nenea cu acadele” sau „cățărător în copaci”. Chicotim, pentru că șansele ca puștiul să ajungă vreodată un nene cu acadele sau un cățărător în copaci sunt infime; și sunt infime pentru că nu sunt genul de lucruri pe care să și le mai dorească copiii când vor fi îndeajuns de mari să pună ei înșiși întrebări idioate. Dar să observăm că, în vreme ce acestea sunt răspunsurile greșite la întrebarea noastră, sunt răspunsurile corecte la o altă întrebare, și anume: „Ce vrei să fii acum?” Copiii mici nu pot spune ce vor să fie mai târziu, deoarece ei nu prea înțeleg ce înseamnă mai târziu.⁷ Astfel, precum niște politicieni vicleni, ignoră întrebarea care le-a fost pusă și răspund la întrebarea la care pot răspunde. Adulții se descurcă, desigur, mult mai bine. Dacă întrebi vreo newyorkeză pe la 30 de ani unde crede că se va retrage la pensie, ea va menționa Miami, Phoenix sau altă destinație tropicală pentru pensionari. Și-o fi iubind ea, acum, viața urbană tumultuoasă, dar își poate imagina că, în câteva zeci de ani, va prețui partidele de bingo și asistența medicală promptă, mai mult decât muzeele de artă și spălătorii de parbrize. Spre deosebire de copilul care nu se poate gândi decât la cum sunt lucrurile acum, adultul este capabil să se gândească la cum vor fi ele în viitor. La un moment dat, pe drumul dintre căruciorul de bebeluș și cel pentru bătrâni, aflăm despre mai târziu.⁸

Mai târziu. Ce idee remarcabilă! Ce concept puternic! Ce descoperire fabuloasă! Cum au putut ființele umane să învețe să prevadă, în imaginația lor, înșiruiți de evenimente care nu s-au întâmplat încă? Ce geniu preistoric și-a dat seama prima dată că poate evada din ziua de azi doar închizând ochii și

transportându-se, în tăcere, către mâine? Din nefericire, ideile mărețe nu lasă fosile de datat cu carbon, astfel că istoria lui mai târziu este definitiv pierdută. Dar paleontologii și neuroanatomistii ne asigură că acest moment de turnură în drama evoluției umane s-a întâmplat cândva în ultimele 3 milioane de ani și s-a întâmplat destul de brusc. Primele creiere au apărut pe Pământ acum circa 500 de milioane de ani, au petrecut vreo 430 de milioane de ani tihniți evoluând în creierele primelor primate și încă vreo 70 de milioane de ani sau așa ceva evoluând în creierele primilor proto-oameni. Apoi s-a întâmplat ceva – nimeni nu știe exact ce, dar speculațiile merg de la răcirea climei până la inventarea gătitului –, iar creierul în-curând-uman a experimentat un salt de creștere fără precedent, care i-a dublat masa, și chiar mai mult decât dublat, în puțin peste două milioane de ani, transformându-l din creierul de jumătate de kilogram al lui Homo habilis, în cel de 1,3 kilograme al lui Homo sapiens.⁹

Acum, dacă ai fi obligat să ții o dietă pe bază de ciocolată și ți-ai dubla masa într-un timp foarte scurt, nu ne-am aștepta să distribui excesul de masă în mod egal în toate părțile corpului. Abdomenul și fesele vor fi, probabil, principalii destinatari ai celulei nou-achiziționate, în vreme ce limba și degetele de la picioare vor rămâne relativ suple și neafectate. La fel, creșterea dramatică a creierului uman nu a dublat în mod democratic masa fiecărei părți a acestuia, pentru ca oamenii moderni să ajungă să aibă creiere identice structural cu cele primitive, doar că mai mari. Mai degrabă, s-a produs o creștere disproporționată a unei anume părți a creierului, cunoscută ca lobul frontal, care, așa cum arată și numele, este situată în partea frontală a capului, fix deasupra ochilor (vezi figura 2). Frunțile înclinate și coborâte ale strămoșilor noștri au fost împinse în față, devenind frunțile înalte și verticale care ne țin acum pălăriile, iar schimbarea, în ceea ce privește structura craniilor noastre, a apărut, în primul rând, pentru a face loc noilor dimensiuni ale creierului. Ce a făcut această piesă nouă din aparatul cerebral, pentru a justifica o transformare arhitecturală radicală a craniului uman? Ce anume, din această parte a creierului, a făcut ca natura să fie atât de nerăbdătoare, ca fiecare dintre noi să dispună de câte una? Mai exact, la ce e bun lobul frontal?

LOBUL FRONTAL

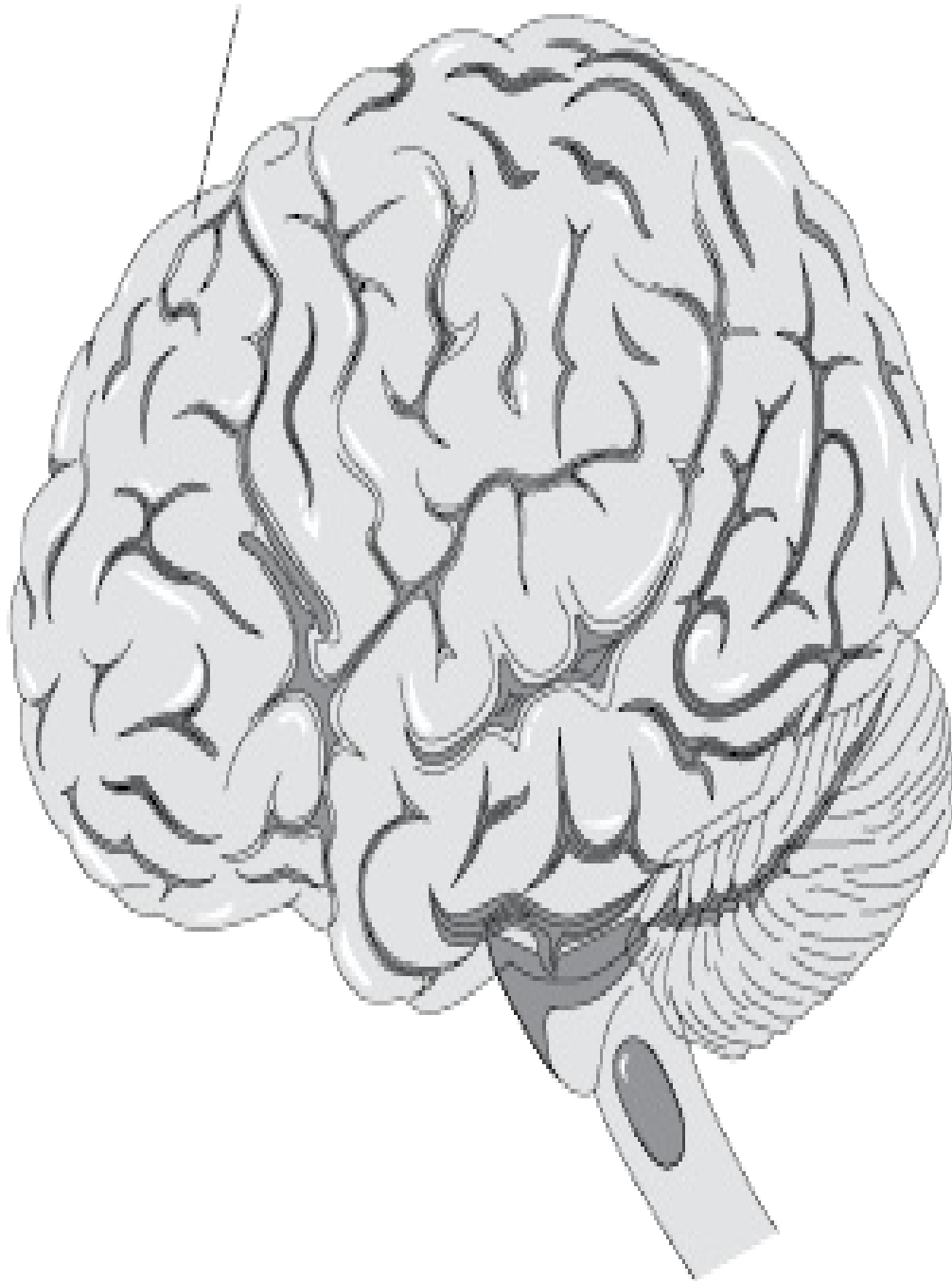


Figura 2. Lobul frontal este o adăugire recentă la creierul uman, care ne permite să ne imaginăm viitorul.

Până relativ recent, oamenii de știință credeau că nu prea e bun la nimic, pentru că oamenii ai căror lobi frontali suferiseră leziuni păreau să se descurce destul de bine și fără. Într-o minunată zi de toamnă a anului 1848, Phineas Gage, maistru la Rutland Railroad, a provocat o mică explozie în apropierea picioarelor sale, aruncând în aer o rangă de fier lungă de un metru, pe care Phineas a prins-o inteligent, cu fața. Fierul i-a intrat chiar prin obrazul stâng și i-a ieșit prin creștet, creându-i un tunel prin craniu și luând cu el o bucată serioasă din lobul frontal (vezi figura 3). Phineas a căzut la pământ, unde a zăcut câteva minute. Apoi, spre stupefacția tuturor, s-a ridicat în picioare și a întrebat un coleg dacă îl poate însoți la medic, insistând, pe tot parcursul drumului, că nu avea nevoie de transport, putea merge singur, mulțumesc. Medicul i-a curățat niște pământ din rană, un coleg a curățat niște creier de pe rangă și, în destul de puțin timp, Phineas și ranga lui erau înapoi la lucru.¹⁰ Personalitatea lui a luat o turnură hotărât în rău – și este, de fapt, motivul celebrității sale –, dar cel mai șocant lucru despre Phineas era cât de normal a rămas în rest. Dacă fierul acela ar fi tocat o altă parte a creierului – cortexul vizual, aria lui Broca, trunchiul cerebral –, Phineas ar fi putut să moară, să orbească, să-și piardă capacitatea de a vorbi sau să-și petreacă restul vieții imitând destul de convingător o varză. În schimb, pentru următorii 12 ani, a trăit, a văzut, a vorbit, a muncit și a călătorit atât de diferit față de o varză, încât neurologii nu au putut concluziona decât că lobul frontal este atât de puțin important, încât oricine poate trăi liniștit fără el.¹¹ Cum scria un neurolog în 1884: „De la faimosul caz al răngii americane încoace, este cunoscut faptul că distrugerea acestor lobi nu provoacă neapărat apariția unor simptome.”¹²

Dar neurologul respectiv greșea. În secolul al XIX-lea, cunoștințele despre funcțiile creierului se bazau, în mare parte, pe observarea oamenilor care, la fel ca Phineas Gage, fuseseră nefericiții subiecți ai unora dintre experimentele neurologice ocazionale și inexacte ale naturii. În secolul XX, chirurgii au preluat lucrurile de la natură și au început experimente mai precise, ale căror rezultate au zugrăvit o imagine foarte diferită a funcției lobului frontal. În anii 1930, un medic portughez pe nume António Egas Moniz căuta un mod de a-și liniști pacienții psihotici extrem de agitați, când a auzit despre o nouă procedură

chirurgicală numită lobotomie frontală, care implica distrugerea chimică sau mecanică a unor părți din lobul frontal. Această procedură fusese testată pe maimuțe, care erau, în mod firesc, destul de furioase când nu li se dădea de mâncare, dar care, după operație, reacționau cu o răbdare imperturbabilă la un asemenea afront. Egas Moniz a încercat procedura pe pacienții săi umani și a constatat că avea un efect calmant similar. (A avut și efectul calmant al câștigării Premiului Nobel de către Moniz, în 1949.) În următoarele decenii, tehnicile chirurgicale au fost îmbunătățite (procedura putea fi efectuată sub anestezie locală, cu un cuțit de spart gheața), iar efectele secundare nedorite (precum inteligența scăzută și udarea aștenutului) au fost diminuate. Distrugerea unei părți din lobul frontal a devenit un tratament standard în cazurile de anxietate și de depresie care rezistau altor forme de terapie.¹³ Contrar cunoștințelor medicale convenționale ale secolului anterior, prezența sau absența unui lob frontal chiar conta! Unii oameni păreau să se simtă mai bine fără!



Figura 3. O schiță medicală timpurie înfățișând locul prin care a intrat și locul prin care a ieșit ranga de fier în craniul lui Phineas Cage

Dar, în timp ce unii chirurghi trâmbițau despre efectele benefice ale distrugerii lobului frontal, alții observau pierderile. Deși se descurcau, adesea, destul de bine la testele de inteligență, memorie și altele asemenea, pacienții cu lobii frontali distruși dovedeau handicapuri grave la orice test – oricât de simplu – care implica planificarea. De exemplu, dacă li se dădea un labirint sau un puzzle ale căror soluții puteau fi aflate în urma planificării unei serii de mișcări înainte de a face prima mutare, acești oameni, altfel inteligenți, se blocau.¹⁴ Deficitul lor în materie de planificare nu se limita la testele de laborator. Acești pacienți funcționau rezonabil în situații obișnuite, puteau bea un ceai fără să-l verse sau să pălăvrăgească despre perdele, dar le era imposibil să spună ce aveau de făcut mai pe seară. Rezumând cunoștințele științifice despre acest subiect, un savant remarcabil a concluzionat: „Nici un simptom prefrontal nu a fost raportat mai des decât incapacitatea de a planifica. [...] Simptomul pare să fie legat exclusiv de disfuncția cortexului prefrontal [...] [și] nu este asociat cu leziunile clinice ale oricărei alte structuri neurale.”¹⁵

Acum, aceste două observații – că distrugerea anumitor părți ale lobului frontal poate face oamenii să se calmeze, dar îi poate lăsa și incapabili să mai facă vreun plan – par să convergă către o singură concluzie. Care este legătura conceptuală dintre anxietate și planificare? Ambele, desigur, sunt intim legate de ideea de viitor. Simțim anxietate când anticipăm că se va întâmpla ceva rău și facem planuri imaginându-ne cum se vor desfășura acțiunile noastre în timp. Planificarea necesită privire în viitor, iar anxietatea este una dintre reacțiile pe care le putem avea în urma acesteia.¹⁶ Faptul că lezarea lobului frontal afectează capacitatea de planificare și anxietatea atât de unic și de precis sugerează că lobul frontal este piesa critică a mașinăriei cerebrale care le permite adulților moderni normali să se proiecteze pe ei înșiși în viitor. Fără el, suntem captivi în moment, incapabili să ne imaginăm ziua de mâine, și, astfel, nepăsători la ce ar putea aduce ea. Așa cum recunosc acum oamenii de știință, lobul frontal „le asigură adulților sănătoși capacitatea de a se gândi la propria existență extinsă în timp”.¹⁷ Ca atare, oamenii al căror lob frontal a suferit leziuni sunt descriși de cei care îi studiază ca fiind „limitați la stimulii prezentului”¹⁸, „blocați în spațiul și în timpul imediat”¹⁹ sau ca afișând „tendința către concretețe temporală”.²⁰ Cu alte

cuvinte, la fel ca nenea cu acadele și cățărații în copaci, trăiesc într-o lume lipsită de mai târziu.

Cazul nefericit al pacientului cunoscut ca N.N. deschide o fereastră către această lume. N.N. a suferit un traumatism cranian în urma unui accident rutier, în 1981, când avea 31 de ani. În urma testelor, s-a descoperit că suferise leziuni masive ale lobului frontal. Un psiholog l-a intervievat pe N.N., la câțiva ani după accident, și a înregistrat conversația:

Psiholog

: Ce vei face mâine?

N.N.: Nu știu.

Psiholog

: Îți amintești întrebarea?

N.N.: Despre ce voi face mâine?

Psiholog

: Da, ai putea să descrii starea ta mentală în timp ce încerci să te gândești la asta?

N.N.: Ca o foaie albă, cred... Ca și cum aș dormi... de parcă aș fi într-o cameră pustie și un tip mi-ar spune să-mi caut un scaun, dar nu e nimic acolo... ca și cum aș înota în mijlocul unui lac. Nu e nimic de care să te agăți sau cu care să faci ceva.²¹

Incapacitatea lui N.N. de a se gândi la propriul viitor este caracteristică pacienților cu leziuni ale lobului frontal. Pentru N.N., mâine va fi mereu o cameră goală și, ori de câte ori va încerca să vizualizeze un mai târziu oarecare, se va simți așa cum ne simțim noi, ceilalți, când încercăm să ne imaginăm non existența sau infinitul. Și totuși, dacă ai sta de vorbă cu N.N. în metrou sau la coadă la oficiul poștal, s-ar putea să nu-ți dai seama că îi lipsește ceva atât de fundamental uman. În fond, el înțelege timpul și viitorul ca abstracțiuni. Știe ce sunt orele și minutele, câte dintre cele din urmă conțin cele dintâi și ce înseamnă înainte și după. Cum a descris, ulterior, psihologul care îl intervievase: „Știe multe lucruri despre lume, e conștient de aceste cunoștințe și le poate exprima

flexibil. În acest sens, nu este foarte diferit de un adult normal. Dar pare să nu aibă deloc capacitatea de a experimenta trecerea timpului subiectiv. [...] Pare să trăiască într-un «prezent permanent».”²²

Un prezent permanent – ce sinistru sună! Ce straniu și ireal trebuie să fie să fii închis pe viață în închisoarea momentului, prins pentru totdeauna într-un acum perpetuu, într-o lume fără sfârșit, într-un timp fără mai târziu! O astfel de existență este atât de dificil de imaginat pentru cei mai mulți dintre noi, atât de străină de experiențele noastre normale, încât suntem tentați să o respingem ca pe ceva neplăcut – o anomalie nefericită, rară și ciudată, provocată de un traumatism cranian. De fapt, această existență stranie este regula, iar noi suntem excepția. În primele câteva sute de milioane de ani de după apariția lor pe această planetă, toate creierile au fost blocate în prezentul permanent, iar majoritatea acestora sunt blocate și astăzi. Dar nu al tău și nici al meu, pentru că acum două-trei milioane de ani, strămoșii noștri au început marea evadare din aici și acum, iar vehiculul acestei evadări a fost o masă extrem de specializată de țesut cenușiu, fragilă, încrețită și adăugată la cea inițială. Acest lob frontal – ultima parte a evoluției creierului uman, cea care se maturizează cel mai lent și prima care se deteriorează la bătrânețe – este o mașină a timpului care îi permite fiecăruia dintre noi să părăsească prezentul și să experimenteze viitorul înainte de a se întâmpla. Nici un alt animal nu are un lob frontal ca al nostru, motiv pentru care suntem singurele animale care se gândesc la viitor așa cum o facem noi. Dar dacă povestea lobului frontal ne spune cum invocă oamenii viitorul lor imaginar, nu ne spune și de ce.

Forțăm mâna sorții

La finele anilor 1960, un profesor de psihologie de la Universitatea Harvard a luat LSD, și-a anulat programul (fiind oarecum încurajat de conducere), a plecat în India, a cunoscut un guru și s-a întors pentru a scrie o carte populară, intitulată Fii aici, acum, al cărei mesaj central era surprins succint de imperativul din titlu.²³ Cheia fericirii, a împlinirii și a iluminării, argumenta fostul profesor, este să nu ne mai gândim atât de mult la viitor.

De ce ar vrea cineva să se ducă tocmai în India, să-și risipească timpul, banii și

celulele nervoase, doar pentru a învăța cum să nu se mai gândească la viitor? Pentru că, așa cum știe oricine a încercat vreodată să învețe tehnica meditației, a nu te gândi la viitor este mult mai greu decât a fi profesor de psihologie. Pentru a nu ne gândi la viitor, trebuie să convingem lobul frontal să nu mai facă ceea ce a fost proiectat să facă și, la fel ca o inimă căreia i se spune să nu mai bată, creierul rezistă natural acestei sugestii. Spre deosebire de N.N., cei mai mulți dintre noi nu se chinuie să se gândească la viitor, pentru că simulările mentale asociate viitorului apar în conștiința noastră regulat și spontan, ocupând fiecare colțișor al vieții noastre mentale. Când sunt întrebați de raportul sub care se gândesc la trecut, prezent și viitor, oamenii susțin că cel mai mult se gândesc la viitor.²⁸ Când cercetătorii chiar numără aspectele care alcătuiesc curentul conștiinței unei persoane obișnuite, află că în jur de 12% din gândurile noastre zilnice sunt legate de viitor.²⁹ Cu alte cuvinte, fiecare opt ore de gândit includ o oră de gânduri despre lucruri care nu s-au întâmplat încă. Dacă ți-ai petrece o oră din opt locuind în statul meu, ar trebui să plătești taxe, altfel spus, printr-un paralelism foarte apropiat de realitate, fiecare dintre noi este rezident temporar al zilei de mâine.

De ce nu putem să fim doar aici, acum? Cum de nu putem face ceva atât de simplu chiar și pentru un peștișor auriu? De ce se încăpățânează creierul nostru să ne proiecteze în viitor, când sunt atât de multe lucruri la care să ne gândim aici, acum?

Previziune și emoție

Cel mai evident răspuns la această întrebare este că gândurile despre viitor generează plăcere. Visăm cu ochii deschiși să dăm golul victorios în campionatul corporațiilor, să pozăm alături de agentul de loterie, cu un cec cât toate zilele, ori să sporovăim gureș cu funcționara atrăgătoare de la bancă – nu pentru că ne așteptăm și nici măcar pentru că ne dorim ca aceste lucruri să se întâmple, ci pentru că simplul proces de a ne imagina aceste posibilități este, în sine, o sursă de plăcere. Studiile confirmă ceea ce, probabil, bănuiești: când oamenii visează cu ochii deschiși la viitor, au tendința să se imagineze mai degrabă hotărâți și plini de succes, decât șovăitori și ratați.²⁶

Într-adevăr, a te gândi la viitor poate fi atât de plăcut, încât uneori mai degrabă ne-am gândi la el și atât, decât să-l trăim. Pentru un astfel de studiu, voluntarilor li s-a spus că au câștigat o masă gratuită la un fabulos restaurant francezesc și apoi au fost întrebați când vor să meargă. Acum? Diseară? Măine? Cu toate că masa era absolut tentantă, cei mai mulți au ales să amâne puțin vizita la restaurant, în general, până săptămâna care urma.²⁷ De ce întârzierea autoimpusă? Pentru că, așteptând o săptămână, acești oameni nu s-au ales doar cu câteva ore de savurat stridii și de sorbit Chateau Cheval Blanc '47, ci și cu contemplarea savurării și a sorbitului pentru șapte zile pline, înaintea evenimentului. Anticiparea plăcerii este o tehnică ingenioasă de a obține de două ori sucul unui fruct. Într-adevăr, unele evenimente sunt mult mai plăcut de imaginat decât de trăit (cei mai mulți dintre noi își pot aminti măcar de o dată când au făcut dragoste cu un partener îndelung dorit ori când au mâncat un desert nebunesc de scump, doar ca să constate că actul în sine a fost calitativ sub cel anticipat), iar în unele cazuri oamenii pot decide să amâne evenimentul respectiv la nesfârșit. De exemplu, voluntarilor participanți la un alt studiu li s-a cerut să se imagineze invitând în oraș pe cineva de care fuseseră îndrăgostiți peste cap, iar cei care au avut cele mai elaborate și delicioase fantezii despre cum își vor aborda iubitele sau iubiții au fost cel mai puțin înclinați să facă respectiva mișcare în următoarele câteva luni.²⁸

Pare că ne place să zburdăm în cel mai bun mâine, dintre toate cele imaginare – și de ce n-am face-o? În fond, ne umplem albumele cu poze de la petreceri aniversare și din vacanțe tropicale, nu cu mașini lovite și cu vizite la camera de gardă, pentru că vrem să fim fericiți când hoinărim înapoi pe Aleea Amintirilor, deci de ce n-am folosi aceeași rețetă când hoinărim înainte pe Bulevardul Imaginației? A ne imagina un viitor fericit ne face să ne simțim fericiți, dar poate avea și consecințe nedorite. Cercetătorii au descoperit că, atunci când un eveniment li se pare ușor de imaginat, oamenii au tendința de a supraestima probabilitatea ca acesta chiar să se întâmple.²⁹ Pentru că majoritatea suntem mult mai antrenați la a ne imagina evenimente plăcute decât neplăcute, tindem să supraestimăm probabilitatea ca evenimentele plăcute chiar să ni se întâmple, ceea ce duce la un optimism nerealist legat de viitorul nostru.

De exemplu, studenții americani se așteaptă să trăiască mai mult, să rămână căsătoriți mai mult și să călătorească în Europa mai mult decât media.³⁰ Ei cred că au mai multe șanse să aibă un copil supradotat, să aibă o casă a lor și să apară în ziare, dar și un risc mai mic să sufere un stop cardiac, să se molipsească de o boală venerică, să aibă probleme cu alcoolul, să facă un accident rutier, să-și

rupă vreun os sau să se îmbolnăvească de parodontoză. Americanii de toate vârstele se așteaptă ca viitorul să fie o îmbunătățire a prezentului lor³¹ și, deși membrii altor națiuni nu sunt la fel de optimiști ca americanii, și ei au tendința de a-și imagina că viitorul lor va fi mai luminos decât cel al semenilor. Aceste așteptări peste măsură de optimiste despre viitorul nostru personal nu sunt ușor de demontat: experiența unui cutremur îi face pe oameni să devină temporar realiști cu privire la riscul de a muri într-un viitor dezastru, dar, după câteva săptămâni, chiar și supraviețuitorii unui cutremur revin la nivelul normal de optimism nefondat.³³ Mai mult, evenimentele care ne clatină convingerile optimiste ne pot face, uneori, chiar mai optimiști, în loc să ne scadă entuziasmul. Un studiu a demonstrat că pacienții bolnavi de cancer erau mai optimiști în legătură cu viitorul decât partenerii lor sănătoși.³⁴

Desigur, viitorul pe care creierul nostru insistă să-l simuleze nu este tot numai lapte, miere și scoici delicioase. Acesta este, adesea, banal, plictisitor, stupid, neplăcut sau, pur și simplu, înfiorător, iar cei care au nevoie de tratament pentru a nu se mai gândi la viitor sunt, de obicei, îngrijorați în privința acestuia, în loc să-l contemple. La fel cum un dinte slăbit pare că imploră să fie clătinat, toți părem, din când în când, atrași în mod pervers de imaginea dezastrului și a tragediilor. În drum spre aeroport, ne imaginăm un scenariu viitor în care avionul decolează fără noi, iar apoi ratăm cea mai importantă întâlnire cu un client. În drum spre o petrecere, ne imaginăm un scenariu viitor în care toți invitații îi dăruiesc gazdei câte o sticlă de vin, în vreme ce noi ne facem apariția jenați și cu mâna goală. În drum spre clinică, ne imaginăm un viitor scenariu în care doctorul examinează radiografia pulmonară, se încruntă și spune ceva de genul: „Să trecem în revistă opțiunile pe care le aveți“. Aceste imagini cumplite ne îngrozesc – fără exagerare –, deci de ce ne dăm atâta osteneală pentru a le construi?

Din două motive. Primul, anticiparea evenimentelor neplăcute le poate diminua impactul. De exemplu, voluntarii participanți la un studiu au primit o serie de 20 de șocuri electrice, fiind avertizați cu trei secunde înainte de fiecare.³⁵ Unii voluntari (grupul cu șocurile intense) au primit 20 de șocuri de mare intensitate în glezna dreaptă. Alții (grupul cu șocurile slabe) au primit 3 șocuri de mare intensitate și 17 de intensitate mică. Cu toate că grupul al doilea a primit mai puțini volți decât cei din grupul cu șocurile intense, inimile le-au bătut mai repede, au transpirat mult mai abundent și s-au evaluat a fi mai înfricoșați. De ce? Deoarece voluntarii din grupul cu șocurile slabe au primit șocuri de intensități diferite la intervale de timp diferite, lucru care a făcut să le fie

imposibil să anticipeze ce avea să se întâmple. Aparent, trei smucituri puternice pe care nu le poți anticipa sunt mai dureroase decât 20 de șocuri pe care le poți prevedea.³⁶

Al doilea motiv pentru care ne supunem chinului de a ne imagina evenimente neplăcute este că frica, îngrijorarea și anxietatea au roluri utile în viețile noastre. Ne motivăm angajații, copiii, partenerii de viață și animalele de companie să facă doar ce e bine dramatizând consecințele neplăcute ale comportamentului necorespunzător; și la fel ne motivăm și pe noi înșine, imaginându-ne viitorul neplăcut care ne așteaptă, dacă decidem să o lăsăm mai ușor cu crema de plajă și „mai greu“ cu eclerele. Previziunile pot fi „presimțiri“³⁷ al căror scop nu este atât să prezică viitorul, cât și să-l împiedice, iar studiile au demonstrat că această strategie constituie adesea un mod eficient de a-i motiva pe oameni să adopte un comportament prudent, profilactic.³⁸ Pe scurt, ne imaginăm uneori un viitor sumbru doar ca să facem pe noi de frică.

Previziune și control

Previziunea poate genera plăcere și poate preveni durerea, iar acesta este unul dintre motivele pentru care creierul nostru insistă, cu încăpățănare, să croiască gânduri despre viitor. Dar nu este cel mai important motiv. Americanii cheltuiesc bucuroși milioane – poate chiar miliarde – de dolari anual în beneficiul ghicitoarelor, al consultanților în investiții, al liderilor spirituali, al meteorologilor și al altor vânzători de povești despre viitor. Aceia dintre noi care subvenționează industria prezicătorilor nu vor să știe ce se poate întâmpla doar de dragul anticipării. Vrem să știm ce se poate întâmpla, ca să putem face ceva în privința asta. Dacă dobânzile vor exploda luna viitoare, atunci vrem să ne transferăm banii în obligațiuni chiar acum. Dacă o să plouă după-amiază, vrem să ne luăm umbrela de dimineață. Cunoașterea este putere, iar cel mai important motiv pentru care creierul nostru insistă să simuleze viitorul, chiar și când am vrea, mai degrabă, să trăim momentul, ca un peștișor auriu, este acela că vor să controleze experiențele pe care urmează să le aibă.

Dar de ce am vrea să deținem controlul asupra viitoarelor noastre experiențe? La prima vedere, pare la fel de lipsit de sens ca a întreba de ce am vrea să deținem

controlul asupra televizorului sau a mașinii. Dă-mi voie să-ți explic. Avem un mare lob frontal pentru a privi înainte, în viitor, privim în viitor pentru a putea face predicții, facem predicții pentru a-l putea controla – dar de ce am vrea să-l controlăm? De ce nu lăsăm, pur și simplu, viitorul să se desfășoare, experimentându-l pe măsură ce se desfășoară? De ce să nu fim aici acum și acolo atunci? Sunt două răspunsuri la această întrebare, unul dintre ele fiind surprinzător de corect, iar celălalt, surprinzător de eronat.

Răspunsul surprinzător de corect este că oamenii găsesc satisfacție în exercitarea controlului – nu doar pentru viitorul pe care și-l asigură, ci, mai ales, pentru exercitarea în sine a controlului. Puterea – să schimbe lucrurile, să le influențeze, să le facă să se întâmple – este una dintre nevoile fundamentale cu care pare să fie înzestrat natural creierul uman, iar mare parte din comportamentul nostru, începând din copilărie și mai departe, în viață, nu este decât o expresie a acestei înclinații către control.³⁹ Înainte să știm ce este acela primul scutec, avem deja o dorință nestăpânită să sugem, să dormim, să excretăm și să facem lucrurile să se întâmple. Ne ia o vreme până ajungem să ne îndeplinim ultima dintre aceste dorințe, dar asta, doar pentru că ne ia o vreme să ne dăm seama că avem degete, însă când o facem, pârtee! Copiii mici chiuie, încântați, când dărâmă un turn de cuburi, când lovesc o minge sau când își turtesc un pahar de plastic de frunte. De ce? Pentru că ei au făcut-o, de-aia. Uite, mama, mâna mea a făcut asta. Camera arată altfel pentru că am fost eu acolo. M-am gândit la cum cad cuburile și, buf!, au căzut. Ua! Ce tare!

Ideea e că ființele umane vin pe lume cu o pasiune pentru control și pleacă din această lume la fel, iar cercetările sugerează că, dacă își pierde capacitatea de a controla lucrurile, în orice punct, între intrare și ieșire, devin nefericite, lipsite de speranță și deprimare.⁴⁰ Pentru un studiu, cercetătorii le-au dat rezidenților unui azil de bătrâni o plantă de apartament. Le-au spus unora dintre ei că dețin controlul asupra îngrijirii plantei (grupul de control înalt), iar celorlalți le-au zis că un membru al personalului azilului va avea responsabilitatea plantei (grupul de control scăzut).⁴¹ Șase luni mai târziu, 30% din rezidenții din grupul de control scăzut muriseră, în comparație cu doar 15%, în grupul de control înalt. Un studiu de monitorizare a confirmat importanța controlului perceput pentru starea rezidenților azilului, dar a avut parte de un final neașteptat și nefericit.⁴² Cercetătorii au stabilit ca mai mulți studenți voluntari să-i viziteze cu regularitate pe bătrânii din azil. Rezidenților din grupul de control înalt li s-a permis să controleze data și durata vizitei studenților („Te rog să mă vizitezi joia viitoare, pentru o oră”), iar celor din grupul de control scăzut, nu („O să vin să vă vizitez

joia viitoare, pentru o oră“). După două luni, rezidenții din primul grup erau mai fericiți, mai sănătoși, mai activi și luau mai puține medicamente decât cei din grupul de control scăzut. În acest punct, cercetătorii au încheiat studiul și au întrerupt vizitele din partea studenților. Câteva luni mai târziu, au aflat, cu întristare, că un număr neobișnuit de mare dintre rezidenții care fuseseră în grupul de control înalt muriseră. Doar în urma unei retrospective cauza acestei tragedii a devenit limpede. Rezidenții cărora li se permisesse controlul și care beneficiaseră măsurabil de pe urma acestui control, cât timp îl deținuseră, fuseseră lipsiți nehibzuit de acel control la finalul studiului. Din câte se pare, căpătarea controlului poate avea efect pozitiv asupra sănătății cuiva, dar pierderea lui poate fi mai rea decât a nu-l fi avut deloc.

Dorința noastră de control este atât de puternică, iar sentimentul de a deține controlul, atât de satisfăcător, încât oamenii se comportă adesea ca și cum ar putea controla incontrollabilul. De exemplu, oamenii pariază mai mulți bani la jocurile de noroc când adversarii lor par mai degrabă incompetenți – de parcă ar crede că pot controla distribuția întâmplătoare a cărților dintr-un pachet și, astfel, să profite de pe urma unui adversar mai slab.⁴³ Oamenii se simt mai siguri că vor câștiga la loterie dacă pot controla numerele bifate pe bilet⁴⁴ și au mai multă încredere că vor câștiga dacă aruncă ei înșiși zarul.⁴⁵ Oamenii vor paria mai mulți bani pe un zar care nu a fost încă aruncat, decât pe unul care a fost deja aruncat, dar al cărui rezultat nu este cunoscut încă⁴⁶, și vor paria și mai mult dacă li se va permite să aleagă ei, și nu altcineva, numărul câștigător.⁴⁷ În fiecare dintre aceste situații oamenii se comportă într-un fel care ar fi de-a dreptul absurd dacă ar fi convinși că nu au nici un control asupra unui eveniment incontrollabil. Dar dacă undeva, adânc, în sinea lor, cred că pot exercita controlul – chiar și o fărâmbă de control –, comportamentul lor este perfect rațional. De ce nu e nimic distractiv la a te uita la un meci de fotbal înregistrat, chiar dacă nu știi cine a câștigat? Pentru că faptul că meciul s-a terminat deja exclude posibilitatea ca strigătele și înjurăturile tale să treacă cumva de ecranul televizorului, să străbată cablul TV, să ajungă la stadion și să influențeze traiectoria mingii în zborul ei spre poarta adversă! Poate că lucrul cel mai ciudat legat de această iluzie a controlului nu este că se întâmplă, ci că pare să ofere multe dintre beneficiile psihologice ale controlului real. Singurii oameni care par, în general, imuni la această iluzie sunt bolnavii de depresie⁴⁸, care au tendința de a estima corect gradul în care pot exercita controlul asupra unui eveniment, în majoritatea cazurilor.⁴⁹ Acestea și alte descoperiri i-au condus pe unii cercetători la concluzia că senzația de control – fie ea reală sau iluzorie – este una dintre sursele sănătății mentale.⁵⁰ Deci, dacă întrebarea este „De ce

vrem să ne controlăm viitorul?“, răspunsul surprinzător de corect este pentru că ne simțim bine când o facem, punct. Impactul este satisfăcător. Să contăm ne face fericiți. Actul de a cârmi barca pe râul timpului este o sursă de plăcere, indiferent de destinație.

Acum, probabil, crezi două lucruri. În primul rând, probabil consideri că poți trăi liniștit fără să mai citești vreodată expresia „râul timpului“. Amin! În al doilea rând, probabil crezi că, indiferent de cât de plăcut ar fi să cârmești o barcă pe un râu-clișeu, contează mult mai mult unde va ajunge barca. Joaca de-a căpitanul este, în sine, o plăcere, dar adevăratul motiv pentru care vrem să ne cârmim navele este ca să putem ajunge în Hawaii, și nu în Crimeea. Natura unui loc determină ce simțim când ajungem acolo, iar abilitatea noastră unic umană de a ne gândi la viitorul îndepărtat ne permite să alegem cele mai bune destinații și să le evităm pe cele mai proaste. Suntem primatele care au învățat să privească înainte, în timp, pentru că astfel pot răsfoi numeroasele destine pe care le putem avea și îl pot alege pe cel mai bun. Animalele trebuie să experimenteze un eveniment, pentru a-i putea învăța efectele bune și pe cele rele, dar puterile noastre de anticipare ne permit să ne imaginăm ceva ce nu s-a întâmplat și, astfel, să ne scutim de lecția dură a experienței. Nu avem nevoie să atingem un tăciune încins ca să știm că ne-ar arde și nu avem nevoie să experimentăm abandonul, agresiunea, evacuarea forțată, degradarea, boala sau divorțul pentru a ști că toate acestea sunt finaluri de nedorit pe care ar trebui să facem tot posibilul să le evităm. Vrem – și ar trebui să vrem – să controlăm direcția bărcii, pentru că unele variante de viitor sunt mai bune decât altele și chiar și de la distanță ar trebui să putem spune care cum sunt.

Această idee este atât de evidentă, încât pare că abia dacă ar trebui menționată în trecere, dar o voi face oricum. Într-adevăr, în tot restul acestei cărți o voi menționa, pentru că, probabil, va fi nevoie de mai multe menționări, pentru a te convinge că ceea ce pare o idee evidentă este, de fapt, răspunsul surprinzător de eronat la întrebarea noastră. Insistăm să ne cârmim bărcile pentru că avem impresia că avem o idee destul de clară despre unde trebuie să ajungem, dar adevărul este că mare parte din manevre sunt degeaba – nu pentru că barca n-ar răspunde și nu pentru că nu putem găsi destinația, ci pentru că viitorul este fundamental diferit față de cum apare prin lentila previziunii. Exact așa cum avem iluzii vizuale („Nu e ciudat cum o linie pare mai lungă decât cealaltă, când, de fapt, sunt de lungimi egale?“) și iluzii retrospective („Nu e ciudat cum nu-mi pot aminti dacă am dus gunoiul, deși am făcut-o?“), avem și iluzii anticipative – și toate cele trei tipuri de iluzii sunt explicate de aceleași principii de bază ale

psihologiei umane.

Mai departe

Ca să fiu sincer, nu doar că voi menționa răspunsul surprinzător de eronat; o să-l bat și o să-l bubui bine, până o să se lase păgubaș și o să vrea acasă. Răspunsul surprinzător de greșit este, din câte se pare, atât de bine și de unanim crezut, încât doar o desființare extinsă poate avea șanse să-l elimine din înțelepciunea populară. Deci, înainte să începă meciul de box, iată planul meu de atac:

- În partea a doua, „Subiectivism“, îți voi povesti despre știința fericirii. Cu toții navigăm spre viitorul care credem că ne va face fericiți, dar ce înseamnă, cu adevărat, acest cuvânt? Și cum putem spera vreodată să obținem răspunsuri științifice solide la întrebări legate de ceva atât de diafan, ca un sentiment?

- Ne folosim ochii pentru a privi în spațiu și imaginația pentru a privi în timp. Exact așa cum ochii ne fac să vedem, câteodată, lucruri care nu există, imaginația ne face să anticipăm lucruri care nu vor fi. Imaginația suferă de trei neajunsuri care dau naștere predicțiilor iluzorii ce fac subiectul principal al acestei cărți. În partea a treia, „Realism“, îți voi spune despre primul dintre ele: imaginația lucrează atât de repede, de tăcut și de eficient, încât suntem insuficient de sceptici cu privire la produsele sale.

- În partea a patra, „Prezentism“, îți voi descrie al doilea neajuns: produsele imaginației sunt... ăăă... nu foarte imaginative, motiv pentru care viitorul imaginat seamănă atât de mult cu prezentul.

- În partea a cincea, „Raționare“, voi vorbi despre al treilea defect: imaginației îi este destul de greu să ne spună ce vom crede despre viitor când vom fi în viitor. Dacă ne e greu să anticipăm evenimente viitoare, ne este și mai greu să anticipăm cum le vom vedea când se vor întâmpla.

- În sfârșit, în partea a șasea, „Corigibilitate“, îți voi spune de ce predicțiile iluzorii nu sunt ușor de remediat de experiența personală sau de înțelepciunea moștenită de la bunici. Voi încheia prezentându-ți un remediu simplu pentru

aceste iluzii, pe care aproape sigur nu-l vei accepta.

Când vei termina aceste capitole, sper că vei fi înțeles motivul pentru care cei mai mulți dintre noi își petrec atât timp din viață trăgând de cârme și ridicând sau coborând vele, doar ca să descopere că Shangri-La nu este ce și unde credeau ei că este.

PARTEA a II-a

Subiectivism

SUBIECTIVÍSM s.n. Teorie conform căreia realitatea este conștiința pe care subiectul o are despre aceasta

2. Vedere dinăuntru

Ce trist lucru este să privești fericirea prin ochii altuia!

Shakespeare, Cum vă place

Deși sunt gemene, Lori și Reba Schappel sunt doi oameni foarte diferiți. Reba este genul reținut, o prezență ușor timidă, autoare a unui album premiat de muzică country. Lori, care este sociabilă, sarcastică, iubitoare de cocktailuri daiquiri cu căpșuni, lucrează într-un spital și se gândește că într-o bună zi se va mărita și va avea copii. Cele două se ceartă uneori, ca toate surorile, dar în cea mai mare parte a timpului se înțeleg bine, își fac complimente, se tachinează și își completează frazele reciproc. De fapt, nu există decât două lucruri neobișnuite în legătură cu Lori și Reba. Unul ar fi că împart o anumită cantitate de sânge, o parte din craniu, niște țesut cerebral, dat fiind că s-au născut cu frunțile lipite. Așadar, o parte din fruntea lui Lori este lipită de cea a Rebei, așa că și-au petrecut împreună fiecare secundă a vieții lor, față în față. Al doilea lucru neobișnuit este că amândouă sunt fericite – nu doar resemnate sau mulțumite, ci vesele, glumețe, optimiste. Viața lor de zi cu zi, desigur, presupune tot felul de dificultăți, dar așa cum o spun chiar ele adesea: cine nu pățește la fel? Când sunt întrebată despre posibilitatea unei operații de separare, Reba răspunde în numele amândurora: „Din punctul nostru de vedere, nici nu încape discuție. Nici vorbă. De ce am vrea să facem asta? Pentru bani sau de ce? Două vieți ar fi distruse.“

Așa că nu putem să nu ne întrebăm: dacă am fi noi în locul lor, cum ne-am simți? Dacă o să răspunzi „veseli, glumeți, optimiști“, o să spun că nu cred că acesta este răspunsul cinstit și o să-ți mai dau o șansă. Încearcă să fii sincer, nu corect. Răspunsul sincer este că, probabil, ne-am simți „deznădăjduiți, disperați și deprimați“. Într-adevăr, pare evident că nici un om zdravăn la cap nu ar putea afirma că se simte cu adevărat fericit în astfel de circumstanțe. De aceea, metoda agreată la unison, în lumea medicală, în cazul fraților siamezi, este separarea la naștere, chiar și cu riscul de a-l pierde pe unul dintre aceștia sau chiar pe

amândoi. Așa cum scria un remarcabil istoric al medicinei: „Mulți copii unici, în special chirurghi, găsesc că e de neconceput lipsa asumării oricărui risc – că țin de mobilitate, de funcția sexuală, de viața unuia sau a ambilor frați –, pentru a încerca separarea”.³ Cu alte cuvinte, nu doar că este unanim acceptat faptul că viața fraților siamezi e cu mult mai nefericită decât a oamenilor obișnuiți, dar, în egală măsură, este unanim acceptat că viețile unite printr-o astfel de legătură sunt atât de lipsite de sens, încât separarea chirurgicală, deși presupune atât de multe riscuri, e o necesitate de ordin etic. Cu toate acestea, în ciuda tuturor certitudinilor noastre referitoare la viața lor, acești gemeni dovedesc contrariul. Când le-am întrebat pe Lori și pe Reba ce simt în legătură cu situația lor, amândouă ne-au răspuns că nu acceptă, sub nici o formă, o schimbare. Într-un amplu efort de studiu al literaturii medicale, același istoric a descoperit că „dorința de a rămâne uniți este atât de des întâlnită printre frații siamezi care pot comunica, încât poate fi, cu ușurință, declarată general valabilă”.⁴ Ceva pare profund greșit. Dar ce anume?

Nu par să existe mai mult de două posibilități. Cineva – fie Lori și Reba, fie tot restul lumii – se înșală amarnic atunci când vine vorba de fericire. Pentru că noi facem parte din restul lumii, este firesc să ne simțim atrași de teoria de mai sus, anulând dreptul la fericire al fraților siamezi, prin replici de genul: „Ei, spun și ei așa”, sau: „Ei cred că sunt fericiți, dar nu sunt”, sau și mai cunoscuta: „Nu știu cu adevărat ce e fericirea” (spusă ca și cum noi, ceilalți, am ști). În regulă. Dar asemenea drepturilor pe care le resping, și replicile acestea sunt un fel de revendicări – științifice și filosofice – care anticipează răspunsuri la întrebări ce i-au frământat pe savanți și pe filosofi vreme de mii de ani. Despre ce vorbim noi toți când ne referim la fericire?

Dansul pentru arhitectură

În orice mare bibliotecă publică din America, pot fi găsite mii de cărți despre fericire. Cele mai multe dintre acestea încep prin a întreba ce este, de fapt, fericirea. Cititorii vor descoperi, foarte curând, că încercarea de a răspunde are aceeași valoare cu a unui pelerinaj, care începe și se termină brusc în prima groapă cu catran. Fericirea, de fapt, este doar un cuvânt pe care noi, creatorii de cuvinte, îl folosim pentru a indica orice ne place. Problema este că oamenilor

pare să le placă să folosească acest cuvânt pentru a indica o serie întreagă de lucruri, iar asta a generat o adevărată harababură terminologică, pe care și-au pus bazele unele dintre cele mai frumoase cariere științifice. Cine zăbovește îndeajuns în această harababură ajunge să descopere că cele mai multe dispute despre ce e fericirea sunt, mai degrabă, de natură semantică, acestea încercând să stabilească dacă termenul ar trebui folosit pentru a desemna una sau alta și preocupându-se prea puțin de ce anume reprezintă una sau alta, cum s-ar cuveni, într-un registru filosofic. Ce reprezintă lucrurile acelea la care fericirea se referă cel mai adesea? Termenul „fericire“ este utilizat pentru a desemna cel puțin trei stări înrudite, pe care le-am putea denumi cu aproximație: fericire emoțională, fericire morală și fericire rațională.

Starea de fericire

Fericirea emoțională este cea mai elementară dintre cele trei – de fapt, e foarte dificil s-o definim, fiind ca și cum ar trebui să-i explicăm unui copil de grădiniță ce înseamnă articolul hotărât și, în loc să facem asta, sfârșim prin a expune definiția pedepsei corporale. Fericirea emoțională este expresia pe care o folosim pentru a exprima o emoție, o experiență, o stare subiectivă și, în consecință, nu are nici o referință obiectivă corespondentă în lumea materială. Dacă ne-am întâlni la restaurantul din colț cu un extraterestru căruia ar trebui să-i explicăm ce presupune această trăire, ar trebui fie să-i arătăm niște obiecte care induc fericirea, fie să-i enumerăm alte emoții care seamănă cu fericirea. De fapt, acestea sunt cam singurele variante pe care le putem folosi, când ni se cere să definim o experiență subiectivă.

Gândește-te, de pildă, la cum ar putea fi definită o percepție subiectivă, precum culoarea galbenă. Ai impresia că galbenul este o culoare, dar nu e așa. Este o stare mentală. Este experiența de care au parte ființele umane cu aparat optic funcțional atunci când percep lumina la o lungime de undă de 580 de nanometri. Astfel că, dacă prietenul nostru extraterestru ne-ar cere să-i explicăm ce se întâmplă când susținem că vedem culoarea galbenă, probabil că i-am arăta o lămâie, o rățușcă de cauciuc sau un taxi, spunându-i: „Vezi toate lucrurile acelea? Ceea ce au în comun este experiența pe care o avem când le privim, iar această experiență se numește galben“. Sau am putea încerca să definim

experiența numită galben în termenii unor altfel de experiențe. „Ce este galbenul? Păi, este un fel de portocaliu cu o mai mică experiență a roșului.“ Dacă extraterestrul ne-ar spune că nu pricepe ce au în comun rățușca, lămâia și taxiul sau că n-a avut niciodată experiența portocaliului și a roșului, atunci e momentul să mai comandăm ceva de băut, să schimbăm subiectul și să începem o conversație despre hochei, pentru că, pur și simplu, nu există altă posibilitate de a defini culoarea galbenă. Filosofilor le place să spună că stările subiective sunt „ireductibile“, ceea ce înseamnă că, indiferent de ce asocieri am face pentru a le defini, indiferent cu ce le-am compara și indiferent ce-am alege să spunem despre elementele lor neurologice fundamentale, nimic nu va putea înlocui pe deplin experiențele în sine.⁵ Muzicianul Frank Zappa este celebru pentru una dintre afirmațiile pe care le-a făcut, spunând, printre altele, că a scrie, pentru muzică, e ca dansul pentru arhitectură; tot așa e și cu descrierea culorii galben. Dacă noul nostru amic de pahar nu e dotat cu „echipamentul“ necesar pentru vedere color, atunci experiența galbenului e una pe care n-o va împărtăși – sau pe care nu va ști că o împărtășește –, indiferent de cât de bine o descriem sau încercăm să o asociem cu ceva cunoscut lui.⁶

Așa este și cu fericirea emoțională. Simțim o astfel de emoție când ne vedem nepoții zâmbind pentru prima dată, când suntem promovați, când ajutăm un turist rătăcit să găsească drumul spre muzeul de artă, când simțim gustul unei bucăți de ciocolată belgiană, când simțim aroma șamponului pe care-l folosește persoana iubită, când auzim o melodie care ne plăcea la nebunie în liceu, dar pe care nu am mai ascultat-o de foarte mulți ani, când atingem cu obrazul blana unei pisici, când ne vindecăm de cancer sau când suntem sub efectul cocainei. Toate aceste emoții sunt diferite, desigur, dar au ceva în comun. O proprietate imobiliară nu echivalează cu deținerea unor acțiuni sau cu a avea ₴ de grame de aur, dar toate reprezintă forme de avere, care ocupă poziții diferite pe scara valorii. În mod similar, experiența cocainei nu poate fi aceeași cu cea a atingerii unei blăni de pisică, dar ambele sunt forme ale unor emoții care se situează diferit pe scara fericirii. În toate instanțele enumerate mai sus, întâlnirea cu ceva anume generează modele ale activității neurale întrucâtva similare⁷, de aceea are sens să spunem că există o trăsătură comună a experiențelor noastre – o coerență abstractă ce i-a determinat pe oameni să grupeze întotdeauna aceste manifestări diferite sub aceeași categorie lingvistică. Într-adevăr, când analizează legăturile dintre cuvintele aceleiași limbi, lingviștii descoperă, invariabil, că ceea ce numim caracterul pozitiv al cuvintelor – adică măsura în care acestea se referă la experiența fericirii sau a nefericirii – este singurul și cel mai important factor determinant al relației dintre acestea.⁸ În ciuda eforturilor lăudabile ale lui Lev

Tolstoi, cei mai mulți vorbitori consideră războiul a fi o noțiune mult mai apropiată de vomă decât de pace.

Așadar, fericirea este emoția aceea știi-tu-care. Dacă ești un om care trăiește în secolul acesta și are cam aceleași condiții socio-culturale, atunci asocierile și comparațiile pe care le-am făcut ar trebui să fi fost eficiente, iar tu ar trebui să știi exact la care emoție anume mă refer. Dacă ești un extraterestru care încă încearcă să deslușească misterul culorii galbene, atunci treaba aceasta cu fericirea o să-ți dea adevărate bătăi de cap. Dar nu te descuraja: și eu aș avea aceleași problemă, dacă mi-ai spune că pe planeta de unde ai venit există o emoție similară cu proprietatea numerelor de a se împărți la trei, cu senzația cuiva care se lovește ușor cu fruntea de mânerul ușii și eliberează azot, la intervale regulate, prin orice orificiu, în orice zi, în afară de marți. Habar nu aș avea despre ce fel de emoție vorbești, aș putea doar să-i rețin denumirea și să sper că voi fi capabil să o folosesc corect în timpul unei conversații. Pentru că fericirea emoțională este o experiență, poate fi definită doar cu aproximație, prin descrierea unor experiențe anterioare similare sau prin relația ei cu alte experiențe.⁹ Poetul Alexander Pope a dedicat fericirii aproape un sfert din cartea sa Eseu despre om și a încheiat cu această întrebare: „Aceia care vor s-o definească, mai mult sau mai puțin / Vor spune că fericirea e fericire?“¹⁰

Fericirea emoțională poate fi greu de pus în cuvinte, dar când o simțim, nu mai rămâne loc de îndoială cu privire la existența și la importanța ei. Oricine a observat comportamentul unui om pentru mai mult de 30 de secunde, fără pauză, și-a dat seama că oamenii sunt foarte, poate chiar mai presus de orice, motivați să se simtă fericiți. Dacă or exista oameni care să prefere disperarea în locul încântării, frustrarea în locul satisfacției și durerea în locul plăcerii, probabil că știu foarte bine să se ascundă, pentru că nu i-a văzut nimeni niciodată. Oamenii vor să fie fericiți și orice alt lucru îmi doresc, de obicei, trebuie să conducă, în cele din urmă, la o stare de fericire. Chiar și când sacrifică fericirea de moment – ținând o dietă, când ar putea să mănânce, sau lucrând până târziu în noapte, în loc să doarmă –, oamenii urmăresc obținerea unui efect care să producă fericire în viitor. Dicționarul ne spune că faptul de a prefera este actul prin care „alegem sau dorim un lucru în locul altuia, pentru că îl considerăm mai satisfăcător“, ceea ce înseamnă că încercarea de a găsi fericirea este inclusă în însăși definiția dorinței. În acest sens, preferința unora pentru durere și suferință este un oximoron, mai mult decât o condiție pentru un diagnostic psihiatric.

În abordările tradiționale, psihologii așază eforturile pentru căutarea fericirii în

centrul teoriilor despre comportamentul uman, pentru că au descoperit că, altfel, teoriile nu funcționează prea bine. După cum spunea Sigmund Freud:

Întrebarea cu privire la scopul vieții omului a fost pusă de nenumărate ori; totuși, n-a primit încă un răspuns satisfăcător și poate că nici nu există vreunul. [...] Prin urmare, ne îndreptăm atenția către o întrebare mai puțin ambițioasă, și anume ce dovedește comportamentul oamenilor în legătură cu intențiile și cu scopul vieții lor. Ce așteaptă ei de la viață și ce vor să realizeze? Răspunsul la această întrebare este limpede. Ei fac eforturi să fie fericiți; vor să atingă fericirea și să rămână în această stare. Strădania lor are două fețe: una cu obiective pozitive și cealaltă cu obiective negative. Oamenii caută, pe de o parte, absența durerii și a nemulțumirii, iar pe de alta, să aibă sentimente puternice de fericire.¹¹

Freud a fost un susținător fervent al acestei idei, care însă nu-i aparține, iar observația făcută de marele psihanalist apare într-o formă sau alta în teoriile formulate de Platon, Aristotel, Hobbes, Mill, Bentham și alții. Filosoful și matematicianul Blaise Pascal a avut o opinie foarte clară pe marginea acestei teme:

Toți oamenii vor să fie fericiți. Fără excepție. Indiferent de mijloacele pe care le folosesc, toți urmăresc să atingă aceeași stare. Motivele pentru care unii merg la război, iar alții nu au la bază aceeași dorință, doar că abordările sunt diferite. Dorința nu face rabat de la atingerea acestui țel. Fericirea este motivația supremă a tuturor acțiunilor oamenilor, chiar și a celor care se spânzură.¹²

Sunt fericit pentru că...

Dacă toți marii gânditori ai istoriei au identificat nevoia oamenilor de a găsi fericirea emoțională, cum se face că există atât de multă confuzie asupra semnificațiilor termenului care o definește? Unul dintre motive este acela că mulți oameni consideră dorința de a fi fericiți echivalentă celei de a avea un tranzit intestinal normal: este o trăsătură comună tuturor oamenilor, dar nu una de care să fim mândri în mod special. Genul de fericire la care se gândesc e lipsit de valoare și banal – o stare inexpressivă de „mulțumire bovină”¹³, care nu ar

putea fi vreodată temelia unei vieți omenești însemnate. După cum scria filosoful John Stuart Mill, „e mai bine să fii un om nemulțumit, decât un porc satisfăcut; mai bine să fii un Socrate nemulțumit, decât un prost satisfăcut. Iar dacă prostul sau porcul au altă părere e pentru că nu sunt capabili să privească problema decât din propria perspectivă.“¹⁵

Filosoful Robert Nozick a încercat să ilustreze omniprezența convingerii proprii descriind un dispozitiv fictiv de generare a realității virtuale, care le-ar permite tuturor să experimenteze orice și-ar dori, lucru care ar duce, foarte convenabil, la uitarea faptului că sunt conectați la un astfel de dispozitiv.¹⁶ El a concluzionat că nimeni nu ar accepta, voluntar, să rămână conectat pentru tot restul vieții, întrucât experiența fericirii create de mașină nu ar fi, cu adevărat, fericire. „Cineva cu emoții bazate pe aprecieri false și cât se poate de nejustificate va fi rezervat în relația cu termenul fericire, indiferent de ceea ce simte.“¹⁷ Pe scurt, fericirea emoțională e bună pentru porci, dar este un obiectiv nedemn pentru niște ființe atât de sofisticate și de capabile, ca noi.

Și acum să ne gândim pentru o clipă la cât de dificilă este poziția cuiva care are o astfel de viziune și, mai mult decât atât, să încercăm să ghicim soluțiile pe care le-ar avea la dispoziție. Dacă ești de părere că e tragic să faci dintr-o emoție scopul existenței tale, și totuși vezi că oamenii din jurul tău sunt tot timpul în căutarea fericirii, atunci care ar fi concluzia la îndemână? Exact! Tragi concluzia că fericirea este un cuvânt care nu indică o stare bună, ci, mai degrabă, o stare deosebit de bună, care nu poate fi generată decât de împrejurări deosebite – ca, de pildă, un stil de viață cât mai bun, mai plin de însemnătate, mai profund, mai luxos, mai socratic și mai non-porcesc cu putință. La o asemenea emoție nu s-ar mai jena nimeni să aspire. Grecii aveau un cuvânt special pentru genul acesta de fericire – eudaimonia – care, ad litteram, se traduce prin „energie bună“, dar care mai degrabă înseamnă „prosperitate“ sau „traie bun“. După Socrate, Platon, Aristotel, Cicero, chiar după Epicur (un nume asociat adesea cu fericirea porcescă), atingerea unei asemenea forme de fericire nu era posibilă decât prin realizarea cu măiestrie a tuturor obligațiilor pe care le poate avea cineva; semnificația exactă a termenului măiestrie fiind lăsată la interpretarea fiecărui filosof în parte. Legiuitorul atenian antic Solon sugera că nu poți spune despre un om dacă a fost sau nu fericit decât după ce viața acestuia se încheie, întrucât fericirea este rezultatul atingerii potențialului personal – și cum putem emite o astfel de judecată înainte să vedem cum se termină totul? Câteva secole mai târziu, teologii creștini au reinterpretat acest concept clasic, adăugându-i o trăsătură foarte atractivă: fericirea nu e doar produsul unei vieți virtuoză, ci

chiar răsplata pentru o existență dusă în slujba moralității, o răsplată pe care nu e obligatoriu s-o primim în timpul vieții. 17

Vreme de 2000 de ani, filosofii au simțit nevoia să asocieze fericirea cu morala, pentru că acesta este tipul de fericire pe care ei cred că ar trebui să ne-o dorim. Și poate că au dreptate. Dar dacă viața trăită fără prihană este temeiul fericirii, și nu fericirea însăși, atunci nu ne folosește la nimic să complicăm discuția, numind cauza și efectul prin folosirea aceluiași termen. Întepătura unui ac în deget sau stimularea unei anumite porțiuni din creier prin impulsuri electrice pot produce în egală măsură durere, cele două dureri fiind suferințe identice provocate pe căi diferite. Nu ne-ar folosi la nimic s-o numim pe prima durere reală, iar pe cealaltă, durere falsă. Durerea e durere, indiferent de ce o provoacă. Amestecând cauzele și consecințele, filosofii au fost nevoiți să construiască argumentații forțate – de exemplu, că un criminal de război nazist care se bronzează pe o plajă în Argentina nu e foarte fericit, în timp ce un misionar evlavios mâncat de canibali este fericit. „Fericirea nu tremură, indiferent de cât de chinuită ar fi”¹⁸, a scris Cicero, în secolul I î.Hr. Această afirmație poate fi admirată pentru tărie, dar probabil că nu surprinde trăirile misionarului care a jucat rolul aperitivului în meniul canibalilor.

Fericire este cuvântul pe care-l folosim de obicei pentru a descrie o experiență, și nu acțiunile care conduc către aceasta. E corect să spunem: „La sfârșitul zilei în care și-a ucis părinții, Frank s-a simțit fericit”? E corect. Sperăm că nu există un astfel de om, însă propoziția este corectă, din punct de vedere gramatical, și ușor de înțeles, pentru cei care o citesc. Frank este un tânăr bolnav, dar dacă spune că este fericit și dacă arată ca un om fericit, există vreun motiv să punem la îndoială ce simte? Putem spune: „Sue e fericită că se află în comă”? Nu, evident. Dacă Sue este inconștientă, ea nu poate fi fericită, indiferent de cât de multe fapte bune a făcut înainte s-o lovească nenorocirea. Dar ce spuneți despre: „Computerul respectase toate cele Zece Porunci și era nespus de fericit”? Din nou, o variantă inacceptabilă. Putem afirma cu certitudine că un computer nu poate fi fericit, indiferent la cât de puține dintre femeile altora a râvnit.¹⁹ Fericirea se referă la sentimente, virtuțile se referă la acțiuni, iar acele acțiuni pot provoca acele sentimente. Dar nu neapărat și nu exclusiv.

Sunt fericit pentru că...

Emoția aceea știi-tu-care este ceea ce exprimă oamenii de obicei referindu-se la fericire, dar nu doar atât. Dacă filosofii au amestecat înțelesurile morale și emoționale ale cuvântului fericire, atunci și psihologii au amestecat, la fel de bine, înțelesurile lui emoțional și rațional. De exemplu, când cineva spune: „Per total, sunt fericit cu viața mea“, psihologii sunt, în general, dispuși să-i acorde respectivului statutul de persoană fericită. Problema e că, uneori, oamenii folosesc cuvântul fericit pentru a-și exprima părerile despre merite, ca atunci când spun: „Sunt fericit [pentru faptul] că l-au prins pe pungașul ăla mic care mi-a spart parbrizul“; și spun astfel de lucruri chiar dacă nu simt nimic cât de cât asemănător plăcerii. Cum știm când cineva exprimă un punct de vedere, și nu o experiență subiectivă? Când cuvântul fericit este urmat de cuvintele legate de faptul că sau pentru că, vorbitorii încearcă, de obicei, să ne spună că ar trebui să luăm cuvântul fericit ca pe o descriere a atitudinii lor, mai degrabă decât a sentimentelor. Când soția îți spune că este fericită pentru că tocmai i s-a cerut să-și petreacă următoarele șase luni la filiala companiei din Tahiti, în timp ce tu vei rămâne acasă, cu copiii, ai putea spune: „Nu sunt fericit, desigur, dar sunt fericit că tu ești fericită“. Astfel de fraze provoacă crize de apoplexie profesorilor, dar sunt, de fapt, chiar de bun-simț, dacă rezistăm tentației de a lua fiecare cuvânt fericit drept referire la fericirea emoțională. Într-adevăr, prima dată când rostești cuvântul, îți înștiințezi soția că, în mod absolut cert, nu ai sentimentul acela știi-tu-care (fericirea emoțională), iar a doua oară când îl spui arăți că aprobi faptul că soția ta îl are (fericirea rațională). Când spui că ești fericit pentru că sau fericit că, doar subliniezi că un lucru anume este sursa potențială a unui sentiment satisfăcător, sau sursa trecută a unui sentiment satisfăcător, sau că îți dai seama că ar trebui să fie sursa unui sentiment satisfăcător, dar că, în mod cert, nu te simți așa în acest moment. Nu susții că experimentezi sentimentul sau ceva asemănător. Ar fi mult mai potrivit să-i spui soției: „Nu sunt fericit, dar înțeleg că tu ești, și chiar îmi pot imagina că, dacă ar fi trebuit să plec eu în Tahiti, iar tu să rămâi acasă cu delincvenții ăștia minori, aș fi trăit fericirea pe pielea mea, în loc s-o invidiez pe a ta“. Evident, ca să spui așa ceva ar trebui să abandonezi toate speranțele de companie umană și deci alegi obișnuita scurtătură și spui că ești fericit că ceva, chiar dacă ești profund dezamăgit.

Galbenă gutuie

Chiar dacă este să cădem de acord să folosim cuvântul fericire pentru a ne referi la acea clasă de experiențe emoționale subiective care sunt descrise vag ca plăcute sau satisfăcătoare și chiar dacă am promite să nu folosim același cuvânt pentru a ne referi la moralitatea acțiunilor pe care le poate întreprinde cineva pentru a provoca acele experiențe sau pentru a ne referi la părerile noastre despre calitatea acelor experiențe, tot s-ar putea să ne întrebăm dacă fericirea cuiva care ajută o bătrânică să treacă strada constituie o altfel de experiență emoțională – mai puternică, mai bună, mai profundă –, decât fericirea cuiva care mănâncă o bucată de plăcintă cu frișcă și banane. Poate că fericirea pe care o experimentează cineva ca rezultat al unei fapte bune se simte diferit de fericirea de alt fel. De fapt, dacă tot vorbim despre asta, am putea, la fel de bine, să ne întrebăm dacă fericirea cuiva care mănâncă plăcintă cu frișcă și banane se simte diferit față de fericirea cuiva care mănâncă plăcintă cu frișcă și nucă de cocos. Sau o bucată din plăcinta asta, față de o bucată din plăcinta aceea cu banane. Cum putem ști dacă experiențele emoționale subiective sunt diferite sau la fel?

Adevărul este că nu avem cum – la fel cum nu putem ști dacă experiența culorii galbene pe care o avem când privim un taxi este aceeași experiență a culorii galbene pe care o au alții când privesc același taxi. Filosofii s-au aruncat cu capul înainte în această problemă, acum destul de mult timp, fără alte rezultate pe care să ni le poată arăta, în afara câtorva cucuie²⁰, deoarece, când nu mai e nimic de spus și de făcut, singura cale de a măsura exact similaritățile dintre două lucruri este ca persoana care face măsurătoarea să le compare în paralel – adică să le experimenteze în paralel. Și, cu excepția lumilor SF, nimeni nu poate trăi experiența altcuiva. Când eram copii, mamele noastre ne-au învățat să numim experiența aceea prin conceptul galben, iar noi, ca niște învățăcei ascultători ce eram, am făcut cum ni s-a spus. Am fost încântați când, ulterior, am descoperit că toată lumea de la grădiniță zicea că experimentează galbenul când se uită la autobuz. Dar aceste etichete pe care le folosim cu toții nu înseamnă că nu e posibil ca în realitate să experimentăm galbenul foarte diferit, motiv pentru care mulți oameni nu descoperă că nu văd culorile decât târziu în viață, când vreun oftalmolog observă că nu fac deosebiri pe care le fac ceilalți. Așa încât, chiar dacă pare mai degrabă improbabil ca ființele umane să aibă experiențe radical diferite când privesc un autobuz școlar, când aud plânsul unui copil sau când miros un sconcs, acest lucru este posibil, iar dacă vrei să crezi asta, ai tot dreptul s-o faci și nimeni n-ar trebui să încerce să discute rațional cu tine, dacă țiine la timpul propriu.

Diferențe în materie de amintiri

Sper că nu te dai bătut atât de ușor. Poate că modul de a determina dacă două fericiri se simt, de fapt, diferit este să uiți de compararea experiențelor unor minți diferite și, pur și simplu, să întrebi pe cineva care le-a experimentat pe amândouă. Poate că n-am să știu niciodată dacă experiența galbenului pentru mine este diferită de a galbenului pentru tine, dar sigur îți pot spune că experiența galbenului pentru mine este diferită de experiența albastrului pentru mine, când le compar mental pe cele două. Nu? Din păcate, această strategie este mai complicată decât pare. Cheia e că, atunci când spunem că facem mental o comparație între două experiențe subiective proprii, nu trăim, de fapt, simultan cele două experiențe. Mai degrabă, trăim una dintre ele, după ce am trăit-o deja pe cealaltă, iar când cineva ne întreabă care experiență ne-a făcut mai fericiți sau dacă cele două fericiri au fost identice, cel mult comparăm ceva ce experimentăm în acel moment, cu amintirea a ceva ce am experimentat în trecut. Ar fi perfect dacă amintirile – în special amintirea experiențelor – nu ar fi recunoscute ca nesigure, lucru demonstrat și de iluzioniști, și de savanți. Mai întâi, iluzioniștii. Privește cele șase cărți din figura 4 și alege una. Nu-mi spune care. Ține-o pentru tine. Doar uită-te la ea și spune ce carte e, o dată sau de două ori (sau scrie undeva), ca să o ții minte, preț de câteva pagini.

Bun. Acum, iată cum au abordat savanții problema experienței amintite. Pentru un studiu, cercetătorii le-au arătat subiecților o mostră de culoare de genul celor pe care le găsești la raionul de vopseluri din magazinele de bricolaj și i-au lăsat să o studieze timp de cinci secunde.²¹ Apoi, o parte dintre voluntari au descris culoarea timp de 30 de secunde (grupul descriptiv), iar ceilalți nu (grupul nondescriptiv). Tuturor subiecților li s-au arătat, apoi, șase culori, dintre care una era cea pe care o văzuseră cu 30 de secunde mai devreme, și li s-a cerut să indice culoarea originală. Prima descoperire interesantă a fost că doar 73% din grupul nondescriptiv a reușit să o identifice corect. Cu alte cuvinte, mai puțin de trei sferturi din oamenii aceia au putut spune dacă respectiva experiență a galbenului era aceeași cu experiența galbenului pe care tocmai o avuseseră în urmă cu jumătate de minut. A doua descoperire interesantă a fost că descrierea culorii mai degrabă a înrăutățit lucrurile, decât să ajute la identificarea nuanței originale. Doar 33% din cei din grupul descriptiv și-au amintit corect culoarea originală.

Din câte se pare, descrierile verbale ale experiențelor subiecților au „rescris” însăși amintirea experienței, iar ei au ajuns să-și amintească nu ce experimentaseră, ci ce spusese despre ce experimentaseră. Și ce spusese nu fusese destul de clar și de precis pentru a-i ajuta să identifice culoarea 30 de secunde mai târziu.

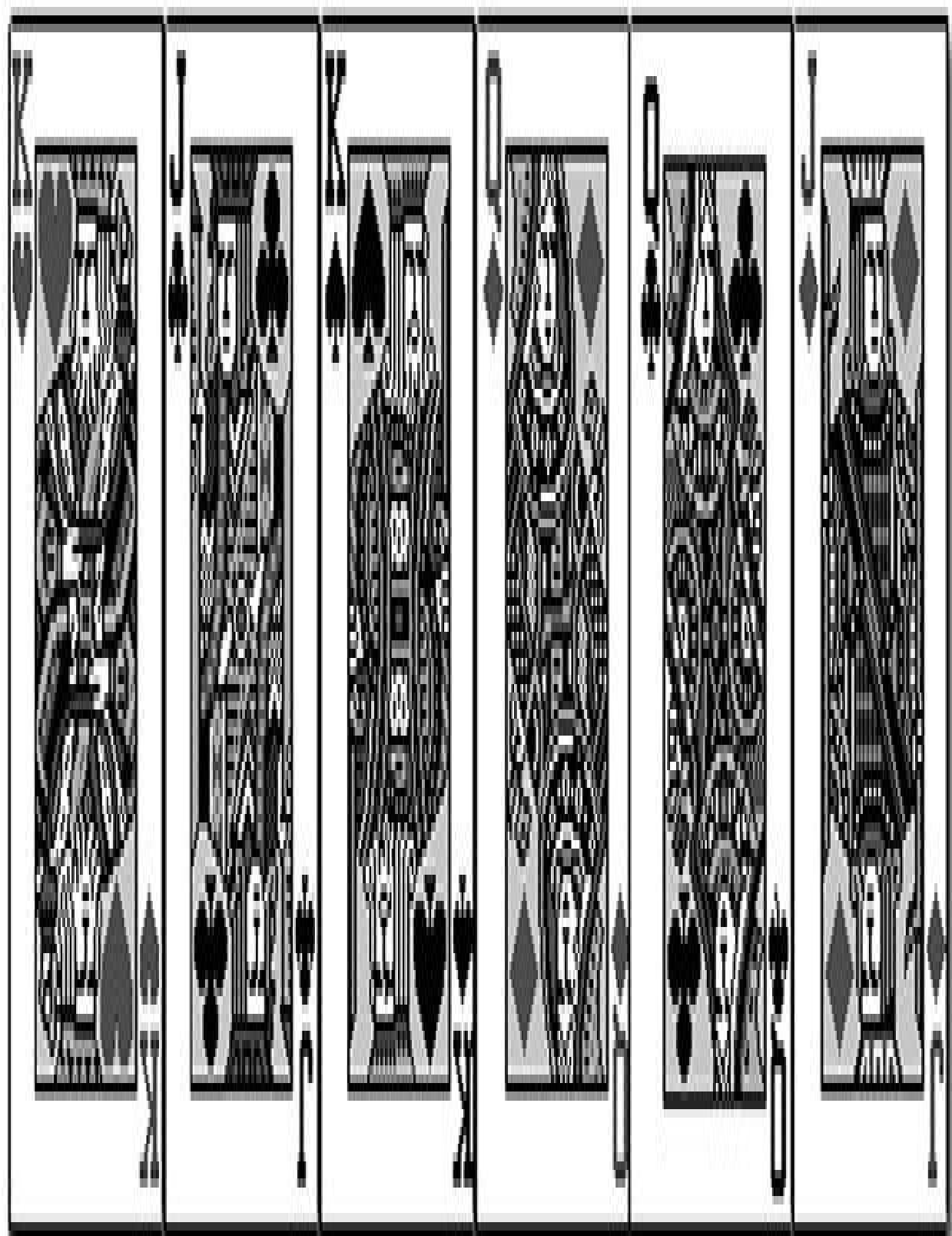


Figura 4. Alege o carte, orice carte!

Majoritatea am fost în locul lor. Îi spunem unui prieten că ne-a dezamăgit vinul casei de la bistroul elegant din centru și felul în care a fost interpretat Cvartetul de coarde nr. 4 al lui Bartók, dar realitatea este că e puțin probabil să ne amintim exact ce gust avea vinul sau cum a sunat cvartetul, când facem aceste afirmații. Cel mai probabil, ne amintim că, în timp ce plecam de la concert, le-am menționat celor care ne însoțeau că vinul și muzica beneficiaseră de un început promițător și de un final lamentabil. Experiența unui vin bun, a unui cvartet de coarde, a unei fapte bune dezinteresate și a unei plăcinte cu banane este bogată, complexă, multidimensională și impalpabilă. Una dintre funcțiile limbajului este de a ne ajuta s-o palpăm – de a ne ajuta să extragem și să reținem caracteristicile importante ale experiențelor noastre, pentru a le putea analiza și comunica ulterior. Arhiva online de filme a The New York Times conține mai mult secvențe importante din filme, decât filme întregi, care ar ocupa mult prea mult spațiu, ar fi mult prea greu de căutat și ar fi de-a dreptul inutile pentru cine vrea să afle cum e un film, fără să-l vadă de fapt. Experiențele sunt ca niște filme cu mai multe dimensiuni suplimentare, iar dacă creierul nostru ar înregistra filmul complet al vieții noastre, în loc de câteva descrieri ordonate, ar trebui să avem capul de câteva ori mai mare. Și când am vrea să ne amintim sau să le spunem altora dacă turul grădinii cu statui a meritat prețul biletului, ar trebui să rulăm tot episodul pentru a afla. Fiecare reamintire ar necesita exact timpul pe care l-a luat, inițial, evenimentul amintit, ceea ce ne-ar scoate pe tușă instantaneu prima dată când ne-ar întreba cineva cum a fost copilăria în Chicago. Așa că reducem experiențele la cuvinte precum fericit, care abia dacă le fac dreptate, dar pe care le putem duce, convenabil, cu noi în viitor.

Diferențe în materie de percepție

Amintirea lucrurilor trecute este imperfectă, deci comparația între noua fericire simțită și amintirea vechii fericiri este o cale riscantă de a stabili dacă două experiențe subiective sunt cu adevărat diferite. Atunci, să încercăm o metodă

ușor diferită. Dacă nu ne putem aminti senzația plăcintei cu frișcă și banane de ieri îndeajuns cât să o putem compara cu senzația lăsată de fapta bună de azi, poate că soluția este să comparăm experiențe atât de apropiate în timp, încât le putem vedea schimbându-se. De exemplu, dacă ar fi să facem o versiune a experimentului cu mostrele de culoare în care să reducem timpul de după prezentarea culorii originale până la cele șase culori, cu siguranță că oamenii nu ar mai avea nici o problemă cu identificarea culorii originale, nu? Atunci, ce-ar fi dacă am reduce timpul, să zicem, la 25 de secunde? Sau la 15? Sau la zece? Ce zici de o fracțiune de secundă? Și ce-ar fi dacă, în plus, am face sarcina identificării un pic mai ușoară, arătându-le subiecților o mostră de culoare pentru câteva secunde, îndepărtând-o doar pentru o fracțiune de secundă, și apoi arătându-le o culoare de test (în loc de șase culori), cerându-le să spună dacă acea singură culoare de test este totuna cu cea originală? Nici o descriere verbală care să intervină și să le tulbure memoria, nici o culoare concurentă care să-i zăpăcească și numai o clipă între momentul prezentării culorii originale și a celei de test. Pf! Dat fiind cât am simplificat sarcina, n-ar trebui să prezicem că toți vor trece testul cu brio?

Da, așa am prezice, însă doar dacă ne place să greșim. Pentru un studiu similar conceptual cu cel pe care tocmai l-am gândit, cercetătorii le-au cerut subiecților să privească ecranul unui computer și să citească un text cu aspect ciudat.²² Ceea ce făcea ca textul să fie ciudat era faptul că literele alternau de la mic la mare, astfel încât tExTuL aRăTa AșA. Cum, probabil, știi, când oamenii privesc fix un lucru, ochii tremură ușor, îndepărtându-se de obiectul privit de 3–4 ori pe secundă, motiv pentru care par atât de instabili, dacă îi studiezi de aproape. Cercetătorii au folosit un dispozitiv de urmărire a mișcărilor ochilor, care îi spunea unui computer când ochii subiectului erau fixați asupra obiectului de pe ecran și când priveau scurt pe lângă obiect. De câte ori ochii subiecților tremurau privind pe lângă text pentru o fracțiune de secundă, computerul apela la un truc: schimba corpul de literă, astfel încât textul care aRăTa AșA, brusc, ArĂtA aȘa. Uimitor, subiecții nu au observat că textul alterna de la un stil la altul, de câteva ori pe secundă, în timp ce-l citeau. Un studiu subsecvent a arătat că oamenii nu observă o gamă largă de astfel de „discontinuități vizuale“, motiv pentru care regizorul unui film poate schimba brusc stilul rochiei sau culoarea părului unui personaj de la o secvență la alta ori poate face un obiect să dispară cu totul de pe o masă fără ca spectatorii să sesizeze ceva.²³ Interesant, când li se cere să prezică dacă ar observa o astfel de discontinuitate vizuală, oamenii sunt destul de siguri că da.²⁴

Și nu ratăm doar schimbări subtile. Modificările dramatice în configurația unei scene trec și ele uneori neobservate. Pentru un experiment desprins parcă din Camera ascunsă, cercetătorii au pus un experimentator să abordeze trecătorii dintr-un campus studentesc și să îi întrebe cum să găsească o anumită clădire.²⁵ În timp ce trecătorul și experimentatorul studiau harta, doi muncitori cărând o ușă mare, fiecare ținând-o de la un capăt, treceau printre cei doi, obturând temporar câmpul vizual al trecătorului către experimentator. În acel moment, experimentatorul original se ghemuia în spatele ușii, îndepărtându-se odată cu cei doi muncitori, în timp ce un nou experimentator care stătuse ascuns în spatele ușii îi lua locul și prelua conversația de unde rămăsese. Experimentatorul original și înlocuitorul erau de înălțimi și de constituții diferite și aveau voci, tunsori și haine evident diferite. Nu ai fi avut nici o problemă să-i deosebești, dacă stăteau unul lângă altul. Așadar, ce părere au avut despre această înlocuire bunii samariteni care se opriseră să ajute un turist rătăcit? Mai nici una. De fapt, majoritatea trecătorilor nu au observat – nu au observat că persoana cu care vorbeau se transformase, brusc, în cu totul altă persoană.

Ar trebui să credem că oamenii nu-și dau seama când experiența proprie se schimbă chiar sub ochii lor? Bineînțeles că nu. Dacă ducem rezultatele acestui studiu în logica extremă, sfârșim cum sfârșesc, în general, extremiștii: înglodați în absurd și împărțind broșuri. Dacă nu ne-am da seama niciodată când ni se schimbă experiența asupra lumii, cum am ști că lucrurile se mișcă, cum am ști dacă trebuie să ne oprim sau nu la o intersecție și cum am număra mai departe de unu? Aceste experimente ne spun că experiențele foștilor noi sunt, uneori, la fel de opace pentru noi precum cele ale altor oameni, dar, mai important, ne spun când este mai probabil sau mai puțin probabil să se întâmple acest lucru. Care a fost ingredientul critic care a făcut ca studiile de mai sus să producă rezultatele pe care le-au produs? Pentru nici unul dintre ele, voluntarii nu înregistrau experimentarea unui anumit aspect al unui stimul, în momentul schimbării. Pentru studiul cu schimbarea culorilor, mostrele erau schimbate într-o altă încăpere, în timpul pauzei de 30 de secunde; pentru studiul cu literele, textul se schimba în momentul în care ochii subiectului priveau în altă parte; pentru studiul cu ușa, experimentatorii își schimbau locurile doar când o bucată mare de lemn obstrucționa vederea subiectului. Nu ne-am aștepta la aceleași rezultate dacă ocrul închis ar deveni mov fluorescent, sau dacă asta ar deveni a i a, sau dacă un contabil din Poughkeepsie ar deveni regina Elisabeta a II-a, în timp ce voluntarul se uită la ea, la el, mă rog, nu are importanță. Și, într-adevăr, cercetările au arătat că, dacă sunt foarte atenți la un stimul exact în momentul în care acesta se modifică, subiecții observă schimbarea cu siguranță.²⁶ Ideea

acestor studii nu este că suntem foarte slabi la detectarea modificărilor din experiența pe care o trăim, ci că, dacă mintea noastră nu este foarte concentrată pe un anumit aspect al acelei experiențe, exact în momentul în care se modifică, vom fi nevoiți să ne bazăm pe amintiri – nevoiți să comparăm experiența actuală cu amintirea uneia trecute – pentru a detecta modificarea.

Iluzioniștii știu asta de secole, bineînțeles, și și-au folosit dintotdeauna cunoștințele pentru a ne cruța pe noi, ceilalți, de povara banilor în exces. Cu câteva pagini în urmă, ai ales o carte dintr-un grup de șase. Ce nu ți-am spus, atunci, este că am puteri dincolo de cele ale acestor muritori și, prin urmare, am știut ce o să alegi, dinainte să alegi. Pentru a-ți dovedi, ți-am scos cartea din grup. Uită-te la figura 5 și zi că nu sunt uimitor. Cum am făcut? Șmecheria e mult mai interesantă, desigur, când nu știi dinainte că e o șmecherie și nu trebuie să dai câteva pagini ca să afli poanta. Și nu funcționează deloc dacă pui cele două figuri una lângă cealaltă, pentru că, astfel, vezi imediat că nici una dintre cărțile din figura 4 (nici cea aleasă de tine) nu apare în figura 5. Dar când există o oarecare posibilitate ca iluzionistul să-ți știe cartea – fie prin prestidigitație, fie printr-o deducție perspicace ori prin telepatie – și când ochii tăi instabili nu privesc direct grupul de șase transformându-se în grupul de cinci, iluzia poate fi chiar puternică. Într-adevăr, când trucul a apărut prima dată pe un website, unii dintre cei mai inteligenți savanți pe care îi cunosc au emis ipoteza că vreo tehnologie de ultimă oră îi permitea serverului să indice cartea urmărind viteza și accelerația cursorului mouse-ului lor. Eu, personal, am luat mâna de pe mouse, doar ca să mă asigur că mișcările subtile ale acestuia nu erau măsurate. Nu mi-a picat fisa decât la a treia încercare, că, deși văzusem primul grup de șase cărți, îmi aminteam doar eticheta verbală a cărții pe care o alesesem și, prin urmare, nu observam că toate celelalte cărți se schimbaseră și ele.²⁷ Ceea ce este important de notat, pentru scopul nostru, este că acest gen de trucuri cu cărți de joc funcționează exact din același motiv pentru care oamenilor le este greu să spună cât de fericiți erau în căsniciile anterioare.

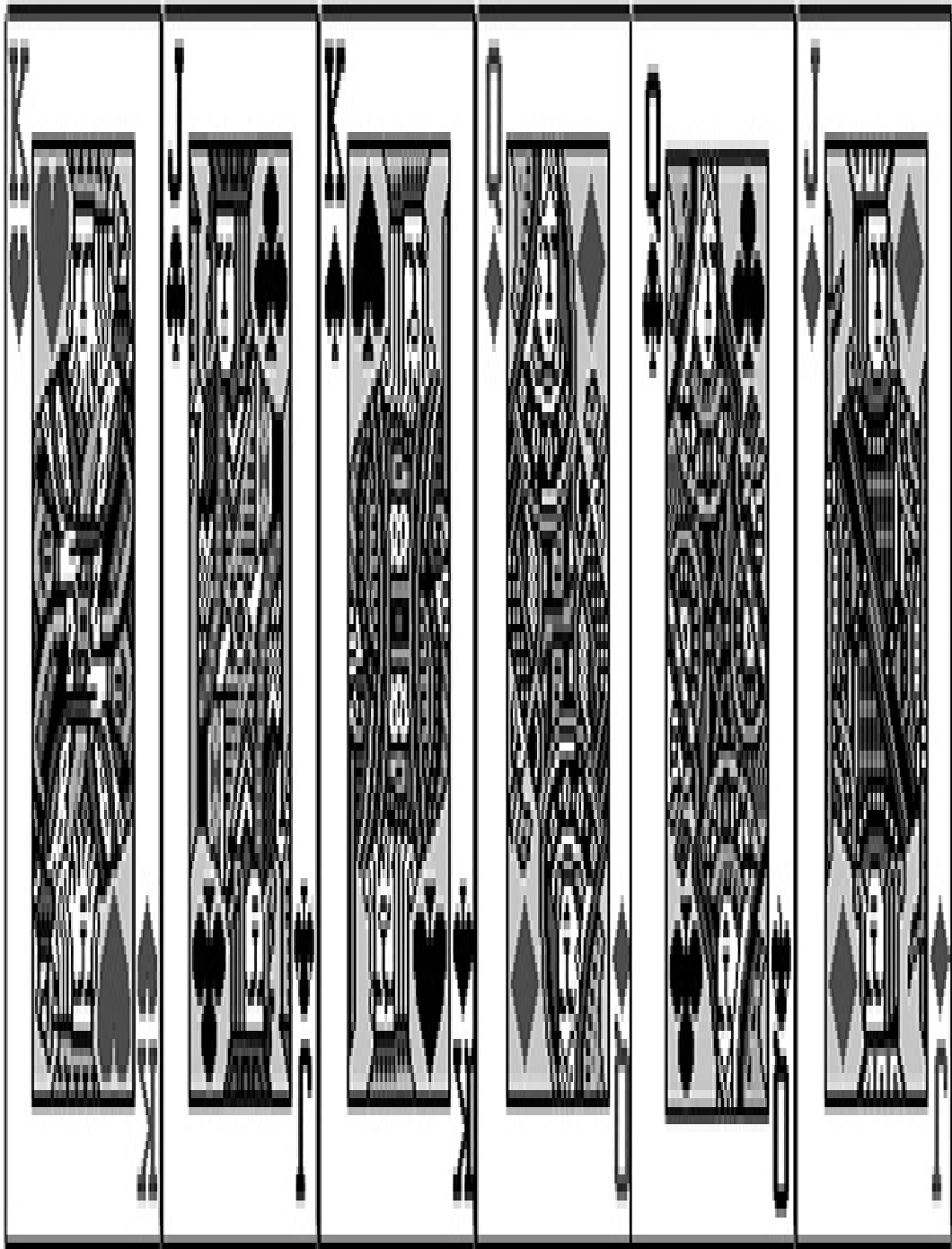
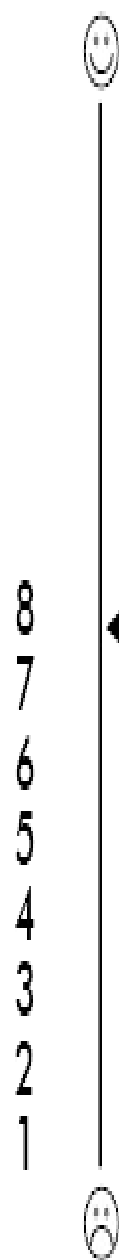


Figura 5. Voilă! Cartea pe care ai ales-o a fost scoasă din grup.

Despre fericire

Reba și Lori Schappell susțin că sunt fericite, iar asta ne stânjenește. Suntem siguri-siguri că n-are cum să fie adevărat, și totuși, pare că nu există nici o metodă infailibilă de a compara experiența lor cu a noastră. Dacă ele spun că sunt fericite, atunci pe ce bază putem spune noi că greșesc? Ei bine, am putea face pe avocații, să abordăm tactica punerii la îndoială a capacității lor de a cunoaște, de a evalua sau de a descrie propria experiență. „Poate ele cred că sunt fericite“, am putea spune, „dar asta, doar pentru că nu știu ce este adevărata fericire.“ Cu alte cuvinte, pentru că Lori și Reba nu au avut niciodată multe dintre experiențele pe care le-am avut noi, ceilalți – împinsul roții pe o pajiște, snorkeling de-a lungul Marii Bariere de Corali, plimbat pe un bulevard, fără a atrage mulțimea de curioși –, avem impresia că au un fond sărac în materie de experiențe, lucru care le face să-și evalueze viețile diferit față de cum ar face-o restul lumii. Dacă, de exemplu, le-am da gemenelor un tort de ziua lor, le-am înmâna o scală de opt puncte (la care ne putem gândi ca la un limbaj artificial cu opt cuvinte, pentru opt intensități diferite ale fericirii) și le-am cere să-și evalueze experiența subiectivă, poate ne-ar spune că s-au simțit încântător de opt. Dar nu e probabil ca optul lor și optul nostru să reprezinte niveluri de bucurie fundamental diferite și ca utilizarea de către ele a limbajului de opt cuvinte să fie distorsionată de situația lor de neînvidiat, care nu le-a permis să descopere cât de fericită poate fi cu adevărat o persoană? Poate că Lori și Reba folosesc vocabularul de opt cuvinte altfel decât noi, întrucât, pentru ele, mai bine decât un tort aniversar nu se poate. Își etichetează cea mai fericită experiență cu cel mai fericit cuvânt din vocabularul de opt, normal, dar asta nu ar trebui să ne facă să trecem cu vederea faptul că experiența pe care ele o numesc opt este una pe care noi am putea-o numi patru și jumătate. Pe scurt, ele nu se referă la fericit cum ne referim noi la fericit. Figura 6 arată că un fond sărac al experiențelor poate face limbajul să se comprime, astfel încât tot spectrul de etichete verbale să fie folosit pentru a descrie o gamă restrânsă de experiențe. Astfel, când spun că sunt extaziate, gemenele simt, de fapt, ce simțim noi când spunem că suntem mulțumiți.

EXPERIENȚA LUI L&R



EXPERIENȚA NOASTRĂ



Tort aniversar



Figura 6. Ipoteza comprimării limbajului sugerează că, atunci când primesc un tort, Lori și Reba simt exact ce simți și tu, dar vorbesc diferit despre asta.

Comprimarea limbajului

Partea frumoasă, în legătură cu această ipoteză a comprimării limbajului, este că (a) sugerează că oricine oriunde are aceeași experiență subiectivă când primește un tort, chiar dacă descrie experiența diferit, ceea ce face lumea un loc în care e oarecum simplu să trăiești și să mănânci dulciuri; și că (b) ne permite să continuăm a crede că, în ciuda a ceea ce spun despre ele însele, Lori și Reba nu sunt cu adevărat fericite, până la urmă, și deci suntem perfect îndreptățiți să preferăm viețile noastre, și nu pe ale lor. Lucrurile mai puțin frumoase legate de această ipoteză sunt numeroase, iar dacă ne îngrijorează faptul că Lori și Reba folosesc limbajul de opt cuvinte diferit față de noi pentru că nu au trăit niciodată bucuria împinsului unei roți, atunci ar fi bine să ne fi îngrijorat și altele. De exemplu, mai bine ne-am fi îngrijorat că n-am avut niciodată sentimentul copleșitor de liniște și de siguranță care vine din faptul că știi că o soră iubită ți-e permanent aproape, că nu-i vei pierde niciodată prietenia, indiferent de ce prostii ai spune sau ai face într-o zi mai proastă, că va exista mereu cineva care te cunoaște la fel cum te cunoști tu însuși, cu care împarți speranțele, grijile și tot restul. Dacă ele nu au avut experiențele noastre, ei bine, nici noi nu le-am avut pe ale lor; și este perfect posibil ca noi să fim cei cu limbajul comprimat – cei care, când spun că sunt fericiți la culme, habar nu au despre ce vorbesc, pentru că nu au trăit niciodată dragostea înlănțuită, uniunea binecuvântată, iubirea pură pe care le trăiesc Lori și Reba. Iar noi toți, tu, eu, Lori, Reba, ar fi trebuit să ne îngrijorăm că există experiențe cu mult mai bune decât cele pe care le-am avut până acum: să zbori fără avion, să-ți vezi copilul primind Premiul Oscar sau Pulitzer, să-L întâlnești pe Dumnezeu și să simți strângerea Lui secretă de mână; precum și că folosirea limbajului de opt cuvinte este defectă în cazul tuturor și că nimeni nu știe cu adevărat ce este fericirea. După acest raționament, ar trebui să urmăm toți sfatul lui Solon și să nu spunem niciodată că suntem fericiți, până la moarte, pentru că, altfel, dacă întâlnim vreodată adevărata fericire, vom fi folosit deja cuvântul și nu vom mai avea cum să le povestim reporterilor despre asta.

Dar acestea sunt doar griji preliminare. Mai sunt și altele. Dacă am vrea să facem un experiment imaginar ale cărui rezultate să demonstreze, o dată pentru totdeauna, că Lori și Reba pur și simplu nu știu ce este, de fapt, fericirea, poate că ar trebui să ne imaginăm că, la o fluturare de baghetă magică, le-am putea separa și le-am putea permite să experimenteze viața ca ființe separate. Dacă, după câteva săptămâni pe cont propriu, ar veni și și-ar retrage vechile afirmații și ne-ar implora să nu le readucem la starea inițială, nu ar trebui asta să ne convingă, din moment ce, din câte se pare, pe ele le-a convins că înainte confundau patru cu opt? Știm toți pe cineva care a avut o revelație religioasă, a trecut printr-un divorț sau a supraviețuit unui atac de cord, iar acum pretinde că i s-au deschis ochii pentru prima dată – că, în ciuda a ceea ce știa și spunea în precedenta încarnare, nu a cunoscut niciodată, până acum, adevărata fericire. Ar trebui să-i credem pe cuvânt pe cei care au trăit asemenea metamorfoze miraculoase?

Nu neapărat. Pentru un studiu, voluntarilor li s-au arătat câteva întrebări dintr-o emisiune TV și li s-a cerut să estimeze probabilitatea de a fi putut răspunde corect la acele întrebări. Unora dintre ei li s-au arătat numai întrebările (grupul întrebărilor), în vreme ce altora li s-au arătat și întrebările, și răspunsurile (grupul întrebărilor și al răspunsurilor). Subiecții din primul grup au considerat întrebările destul de grele, iar cei din al doilea, care au văzut și întrebările („Ce a inventat Philo T. Farnsworth?”) și răspunsurile („Televizorul”), au fost de părere că ar fi putut răspunde cu ușurință la întrebări, chiar dacă n-ar fi văzut niciodată răspunsurile. Din câte se pare, odată cunoscute răspunsurile, întrebările au părut simple („Bineînțeles că televizorul, toată lumea știe asta!”), iar voluntarii n-au mai fost capabili să judece cât de dificile i s-ar putea părea întrebările cuiva care nu are cunoștință de răspunsuri. ٧٨

Studiile de acest gen demonstrează că, odată ce trăim o experiență, nu putem să o punem, pur și simplu, deoparte și să vedem lumea așa cum am fi văzut-o dacă experiența nu s-ar fi întâmplat niciodată. Spre groaza judecătorului, jurații nu pot face abstracție de remarcile personale ale procurorului. Experiențele noastre devin instantaneu parte a lentilelor prin care ne privim întregul trecut, prezent și viitor și, ca orice lentile, modelează și deformează ceea ce vedem. Aceste lentile nu sunt ca ochelarii pe care îi punem pe noptieră de câte ori vrem, ci, mai degrabă, sunt ca niște lentile de contact lipite pentru totdeauna pe ochii noștri, cu superglue. Odată ce am învățat să citim, nu mai putem vedea niciodată literele ca pe niște semne fără sens. Odată ce am învățat ce este acela free jazz, saxofonul lui Ornette Coleman nu ni se va mai părea niciodată o sursă de zgomot. Odată ce

știm că van Gogh a avut probleme psihiatrice sau că Ezra Pound era antisemit, nu le vom mai putea privi niciodată la fel opera. Dacă Lori și Reba ar fi separate pentru câteva săptămâni și ne-ar spune că sunt mai fericite acum decât înainte, poate că așa și ar fi. Sau poate nu. Poate că doar ne-ar spune că persoanele separate care au devenit între timp privesc viața siamezilor cu la fel de mult disconfort cum o fac cei ca noi, care nu au trecut niciodată prin acea experiență. Chiar dacă își amintesc ce gândeau, spuneau și făceau ca siameze, ne așteptăm ca experiența lor mai recentă, de persoane separate, să le coloreze evaluarea asupra experienței de siameze, făcându-le incapabile să spună cu certitudine cum se simt, de fapt, gemenii siamezi care nu au fost niciodată separați. Într-un fel, experiența separării le-ar transforma în noi și, astfel, s-ar afla în aceeași poziție dificilă în care suntem noi când încercăm să ne imaginăm experiența gemenilor siamezi. Separarea ar afecta modul în care văd trecutul, în feluri pe care nu le pot da, pur și simplu, deoparte. Toate acestea înseamnă că, atunci când oamenii au experiențe noi care îi fac să susțină că limbajul lor era comprimat – că nu erau, de fapt, fericiți, chiar dacă spuneau și credeau asta atunci –, ei pot greși. Cu alte cuvinte, oamenii pot greși în prezent, când spun că greșeau în trecut.

Extinderea experienței

Lori și Reba nu au făcut multe dintre lucrurile care nouă, celorlalți, ne dau senzații situate aproape de vârful scalei fericirii – împinsul roții, scufundări și ce mai vrei tu – și, cu siguranță, acest lucru contează. Dacă un fond al experiențelor sărac nu comprimă neapărat limbajul, atunci ce face? Să presupunem că Lori și Reba chiar au un trecut sărac în experiențe, cu care să compare ceva atât de simplu ca, să zicem, primirea unui tort de ziua lor. O posibilitate ar fi ca trecutul lor sărac în experiențe să le fi comprimat limbajul. Dar o altă posibilitate este să nu le fi comprimat limbajul, cât să le fi extins experiența – adică, dacă ele spun opt, să se refere la același opt ca noi, deoarece când primesc un tort aniversar se simt exact la fel cum ne simțim noi când împingem roata pe fundul oceanului de-a lungul Marii Bariere de Corali. Figura 7 ilustrează ipoteza extinderii experienței.

Extinderea experienței este o sintagmă ciudată, dar nu și o idee ciudată. Spunem adesea despre alții care pretind că sunt fericiți în ciuda circumstanțelor, pe care

le credem nefavorabile, că „au doar impresia că sunt fericiți, pentru că nu știu ce le lipsește“. Da, bine, dar exact asta era ideea. Să nu știi ce-ți lipsește poate însemna că ești cu adevărat fericit în circumstanțe care nu ți-ar permite să fii fericit, odată ce ai văzut ce-ți lipsea. Nu înseamnă că aceia care nu știu ce le lipsește sunt mai puțin fericiți decât cei cărora nu le lipsește acel lucru anume. Exemplele abundă în viața mea și a ta, deci să vorbim despre a mea. Fumez ocazional câte un trabuc, pentru că mă face fericit, iar soția mea, ocazional, nu înțelege de ce trebuie să fumez un trabuc ca să fiu fericit, din moment ce ea poate fi, din câte se pare, la fel de fericită fără să pufăie unul (și chiar și mai fericită, dacă nu pufăi eu). Dar ipoteza extinderii experienței sugerează că și eu aș fi putut fi fericit fără trabucuri, dacă nu le-aș fi experimentat misterele farmacologice în tinerețea-mi rebelă. Dar le-am experimentat și, pentru că am fumat trabuc, acum știu ce-mi lipsește când nu fumez, prin urmare, momentul de glorie din timpul vacanței de primăvară, când mă las pe spate într-un șezlong pe o plajă aurie din Kauai, sorbind Talisker și privind soarele scufundându-se încet în marea de tafta, nu este chiar perfect, dacă nu țin o chestie împuțită și cubaneză în gură. Mi-aș putea încerca și norocul și căsnicia avansând ipoteza comprimării limbajului, explicându-i cu grijă soției mele că, din cauză că nu a experimentat niciodată pământescul pătrunzător al unui Montecristo no. 4, are un fond al experiențelor sărac și, astfel, nu știe cu adevărat ce este fericirea. Aș pierde, evident, pentru că mereu pierd, dar în cazul ăsta mi-aș merita-o. Nu are mai mult sens să spun că, învățând să mă bucur de trabucuri, mi-am schimbat fondul experiențelor și mi-am distrus, nechibzuit, toate viitoarele experiențe care nu le-ar include? Apusul hawaiian era de opt până când apusul hawaiian cu un trabuc între dinți i-a luat locul și l-a redus pe cel fără trabuc la maximum șapte.²⁹

EXPERIENȚA LUI L&R



EXPERIENȚA NOASTRĂ



Tort aniversar

Figura 7. Ipoteza extinderii experienței sugerează că, atunci când primesc un tort, Lori și Reba își descriu sentimentele exact cum le descrii și tu, dar simt diferit.

Dar destul despre mine și vacanțele mele. Să vorbim despre mine și chitara mea. Cânt la chitară de ani de zile și mă aleg cu foarte puține satisfacții în urma repetării la nesfârșit a unor bluesuri din trei acorduri. Dar, în adolescență, când am învățat să cânt, stăteam sus, în camera mea, zdrăngănind fericit acele trei acorduri, până când îmi bubuiau părinții în podea, invocându-și drepturile, conform Convenției de la Geneva. Presupun că am putea încerca aici ipoteza comprimării limbajului și să spunem că ochii mi s-au deschis în urma îmbunătățirii abilităților mele muzicale și că acum îmi dau seama că nu eram cu adevărat fericit în acele zile. Dar nu pare mai rezonabil să invoc ipoteza extinderii experienței și să spun că o experiență care-mi producea odată satisfacții nu-mi mai aduce, acum, plăcere? Un om căruia i-ai dat niște apă, după ce a rătăcit prin deșertul Mojave o săptămână, probabil că și-ar evalua fericirea din acel moment la zece. Un an mai târziu, aceeași apă nu l-ar face să simtă o satisfacție mai mare de doi. Ar trebui să credem că a greșit când și-a evaluat fericirea după ce a luat acele înghițituri salvatoare dintr-un bidon ruginit sau e mai rezonabil să spunem că o gură de apă poate fi o sursă de extaz ori una de simplă hidratare în funcție de cadrul existențial? Dacă acest fundal existențial este sărac și ne comprimă limbajul, în loc să ne extindă experiența, atunci copiii care spun că adoră untul de arahide cu gem pur și simplu se înșală și vor recunoaște asta mai târziu în viață, după ce vor gusta prima dată dintr-un ficat de gâscă, moment în care vor avea dreptate, până când vor îmbătrâni și vor începe problemele cardiovasculare provocate de grăsimile din alimentație, moment în care își vor da seama că s-au înșelat iar. Fiecare zi devine o negare a zilei precedente, pe măsură ce simțim din ce în ce mai multă fericire și ne dăm seama cât de profund ne-am înșelat până, ce să vezi, azi!

Așadar, care este ipoteza corectă? Nu putem spune. Ce putem spune este că toate afirmațiile despre fericire sunt afirmații făcute din punctul cuiva de vedere – din perspectiva unei singure ființe umane a cărei colecție unică de experiențe trecute servește drept context, lentilă și fundal pentru evaluarea experienței actuale. Oricât și-ar dori-o un savant, nu există o perspectivă de nicăieri. Odată ce trăim o experiență, de acolo mai departe nu mai putem vedea lumea ca până atunci. Ne

putem aminti ce credeam sau spuneam (deși nu neapărat) și ne putem aminti ce făceam (deși nici asta neapărat), dar probabilitatea să putem retrăi experiența și s-o evaluăm cum am fi făcut-o înainte este nesferat de mică. Într-un fel, fumătorii de trabuc, cântăreții la chitară și împătimitii de foie gras, care am devenit între timp, nu sunt mai îndreptățiți decât observatorii neutri să vorbească în numele celor ce-am fost. Gemenete separate ne-ar putea spune ce simt acum despre perioada în care au fost unite, dar nu ne pot spune ce simt despre asta gemenii siamezi care nu au experimentat niciodată separarea. Nimeni nu știe dacă optul Rebei și al lui Lori se simte ca optul nostru, nici măcar toate Rebele și Lorile care vor fi ele vreodată.

Mai departe

În dimineața zilei de 10 mai 1916, exploratorul Ernest Shackleton începea ultima parte a uneia dintre cele mai înfiorătoare aventuri ale tuturor timpurilor. Corabia sa, Endurance, se scufundase în Marea Weddell, el și echipajul său naufragiind pe Insula Elefantului. După șapte luni, Shackleton și alți cinci membri ai echipajului au luat o mică barcă de salvare cu care au traversat timp de trei săptămâni apele reci și furioase ale oceanului. La sosirea pe Insula Georgia de Sud, bărbații înfomețați și înghețați s-au pregătit să debarce și să traverseze insula cu piciorul, sperând să găsească pe partea cealaltă o bază a vânătorilor de balene. Nimeni nu va supraviețui aceluia drum. În fața morții iminente, în acea dimineață, Shackleton scria:

Am trecut prin gura îngustă a golfului, printre stânci urâte și valuri de alge, am întors către est și am intrat, bucuroși, în golf, chiar în timp ce soarele străpungea ceața și făcea valurile să sclipească în jurul nostru. Eram un grup ciudat în dimineața aceea însorită, dar eram fericiți. Am început chiar să cântăm și, lăsând la o parte imaginea noastră de Robinson Crusoe, cine ne-ar fi văzut, întâmplător, ne-ar fi putut lua drept niște petrecăreți din vreun fiord norvegian sau de pe lângă minunatele coaste ale Noii Zeelande.³⁰

Oare chiar asta voia Shackleton să spună? Oare această fericire e aceeași cu fericirea noastră și există vreo cale să aflăm asta? Cum am văzut, fericirea este o experiență subiectivă pe care este greu să o descriem, atât față de noi, cât și față

de alții. Prin urmare, evaluarea spuselor oamenilor despre propria fericire este o sarcină foarte dificilă. Dar stai liniștit – pentru că, până să devină mai ușoară, această sarcină va fi și mai grea.

3. Vedere din afară

*Căutați în propriul piept, Întrebați-vă inima de nu cunoaște Și ea greșeala
fratelui meu.*

Shakespeare, Măsură pentru măsură*

Nu există prea multe bancuri cu profesori de psihologie, așa că le prețuim pe acele câteva pe care le avem. Iată unul. Ce spun profesorii de psihologie când se întâlnesc pe hol? „Salut, ești bine! Eu?” Da, știu, bancul nu e chiar atât de amuzant. Dar motivul pentru care ar trebui să fie amuzant este că oamenii n-ar trebui să știe cum se simt ceilalți, ci cum se simt ei înșiși. „Cum te simți?” este extrem de familiar, din același motiv pentru care „Cum mă simt?” este extrem de ciudat. Și totuși, așa ciudat cum e, sunt momente în care oamenii par că nu-și cunosc propriul suflet. Când gemenii siamezi susțin că sunt fericiți, trebuie să ne întrebăm dacă nu cumva doar cred că sunt fericiți. Adică poate cred ce spun, dar ce spun e greșit. Înainte de a ne hotărî dacă acceptăm sau nu ce spun oamenii despre propria fericire, trebuie să hotărâm dacă oamenii pot greși, în principiu, în legătură cu propriile sentimente. Putem greși în legătură cu o groază de lucruri – prețul boabelor de soia, cât trăiesc acarienii, istoria flanelului –, dar oare ne putem înșela în privința experiențelor noastre emoționale? Putem oare crede că simțim ceva ce nu simțim? Oare chiar există oameni care nu pot răspunde corect la cea mai cunoscută întrebare din lume?

Da, și vei descoperi unul chiar în oglindă. Citește mai departe.

Amețit și confuz

Dar să nu ne grăbim. Înainte să citești mai departe, te provoc să te oprești și să te

uiți bine de tot la degetul tău mare. Acum, pariu că nu ai acceptat provocarea. Pun pariu că ai continuat să citești, pentru că e atât de ușor să te uiți la deget, încât pare, mai degrabă, un sport fără sens – toată lumea câștigă 1 000 de puncte și meciul se întrerupe pe motiv de plictiseală. Dar dacă ți se pare sub demnitatea ta să-ți privești degetul, gândește-te cum trebuie să fie ca să vedem un obiect din jur – un deget, o gogoasă glazurată sau un vârcolac turbat. În intervalul extrem de mic dintre momentul în care lumina reflectată de suprafața obiectului ne atinge retina și momentul în care devenim conștienți de identitatea acelui obiect, creierul nostru trebuie să extragă și să analizeze caracteristicile obiectului și să le compare cu informația din memorie, pentru a determina ce obiect este și ce trebuie să facem cu el. E o treabă complicată – atât de complicată, încât nici un om de știință nu a înțeles până acum cum se întâmplă și nici un computer nu poate simula șmecheria –, dar este exact genul de treabă complicată pe care creierul o face cu o viteză și cu o acuratețe excepționale. De fapt, execută aceste analize cu o asemenea competență, încât experiența pe care o trăim este o simplă privire spre stânga, imaginea unui vârcolac, frica și pregătirea pentru restul analizei tocmai din vârful copacului în care ne vom cățăra cât ai zice „Bau!“

Gândește-te o clipă cum ar trebui să se producă privitul. Dacă ai proiecta un creier de la zero, probabil că l-ai concepe astfel încât, mai întâi, să identifice obiectele din mediul înconjurător („Colți ascuțiți, blană maronie, mici mârâieli ciudate, bale fierbinți – hait, e un vârcolac turbat!“) și apoi să calculeze ce trebuie să facă („Fuga pare o idee splendidă“). Dar creierul uman nu a fost proiectat de la zero. Mai degrabă, cele mai importante funcții ale sale au fost proiectate primele, iar funcțiile mai puțin importante au fost adăugate, ca accesorii, de-a lungul mileniilor, motiv pentru care părțile foarte importante ale creierului tău (de exemplu, cele care controlează respirația) sunt jos, la bază, iar cele fără de care, probabil, ai putea trăi (de exemplu, cele care îți controlează temperamentul) stau deasupra lor, ca înghețata într-un cornet. După câte se pare, fuga de vârcolaci turbați este mult mai importantă decât să știm ce sunt. Într-adevăr, acțiunile precum fuga sunt atât de importante pentru supraviețuirea mamiferelor terestre de genul celor din care ne tragem, încât evoluția nu și-a asumat nici un risc și a proiectat creierul să răspundă la întrebarea: „Ce să fac?“ înaintea întrebării: „Ce-i aia?“¹. Experimentele au demonstrat că, în momentul în care întâlnim un obiect, creierul analizează instantaneu doar câteva particularități-cheie și apoi folosește prezența sau absența acestor particularități pentru a lua o decizie foarte rapidă și foarte simplă: „Acest obiect este ceva important la care ar trebui să reacționez chiar acum?“² Vârcolacii turbați, bebelușii care plâng, pietrele care se rostogolesc, semnele pe care le fac tovarășii

noștri, prada ghemuită – aceste lucruri contează mult în jocul supraviețuirii, ceea ce înseamnă că trebuie să acționăm imediat atunci când le întâlnim, nu să pierdem vremea contemplând finețurile identității lor. Astfel, creierele noastre sunt proiectate să decidă, mai întâi, dacă obiectele contează și abia apoi ce sunt ele. Aceasta înseamnă că, atunci când întorci capul spre stânga, există o fracțiune de secundă în care creierul nu știe că vede un vârcolac, dar știe că vede ceva înfricoșător.

Dar cum se poate așa ceva? Cum putem ști că un lucru e înfricoșător dacă nu știm ce este? Pentru a înțelege cum e posibil, gândește-te doar cum ai proceda pentru a identifica o persoană care se îndreaptă spre tine, peste întinderea unui deșert. Primul lucru pe care-l vei zări va fi o mișcare la orizont. În timp ce privești fix în acel punct, vei constata destul de repede că mișcarea este a unui obiect care se apropie de tine. Pe măsură ce se apropie, constăți că mișcarea este biologică, apoi vezi că obiectul biologic este un biped, apoi un om, apoi o femeie, apoi o femeie grasă, brunetă și cu un tricou Budweiser, și apoi – hei, ce naiba caută tanti Mabel în Sahara? Identificarea lui tanti Mabel ar progresa – adică începe destul de general și devine tot mai specifică cu trecerea timpului, până când se încheie cu o reuniune de familie. La fel, identificarea unui vârcolac zărit cu coada ochiului progresează cu timpul – deși în doar câteva milisecunde – și, la fel, progresează de la general la specific. Cercetările demonstrează că există destule informații în fazele foarte timpurii, foarte generale, ale acestui proces de identificare, pentru a decide dacă un obiect este înfricoșător, dar nu îndeajuns de multe date pentru a ști ce este acel obiect. Odată ce creierul decide că suntem în prezența a ceva înfricoșător, le comandă glandelor să secrete hormoni, care creează o stare de înaltă excitație psihică – ne crește tensiunea arterială, pulsul se accelerează, pupilele ni se contractă, mușchii se încordează – ce ne pregătește de acțiune. Înainte de a termina analiza completă prin care o să știm că obiectul este un vârcolac, creierul ne va fi pus deja corpul pe modul gata-de-fugă – încordat și nerăbdător să o ia la goană.

Faptul că ne putem simți excitați fără să știm exact ce ne-a excitat are implicații importante pentru capacitatea de a ne identifica emoțiile.³ Cercetătorii au studiat reacțiile unor tineri care traversau un pod suspendat lung și îngust, construit din șipci de lemn și din cabluri metalice, care se legăna la 70 de metri deasupra râului Capilano, în North Vancouver.⁴ O tânără aborda bărbați și îi întreba dacă vor să răspundă la un chestionar, iar la final, tânăra îi dădea bărbatului numărul ei de telefon și se oferea să-i explice chestionarul mai în detaliu, dacă o suna. Acum, iată partea importantă: tânăra îi aborda pe unii subiecți în timpul

traversării podului, iar pe alții după ce îl traversaseră. S-a dovedit că era mult mai probabil ca tinerii care o întâlneau în timp ce traversau podul să o sune în zilele care urmau. De ce? Bărbații care întâlneau femeia la mijlocul unei punți suspendate instabile experimentau o stare de excitație psihică intensă, pe care, în mod normal, ar fi identificat-o drept frică. Dar pentru că o femeie atrăgătoare se apuca să le pună întrebări, ei confundau, în mod greșit, excitația cu atracția sexuală. Aparent, senzațiile pe care cineva le ia drept frică în perspectiva unei căderi în gol pot fi interpretate ca dorință, în perspectiva unui trup gol – adică, mai simplu spus, oamenii pot greși în legătură cu ce simt.⁵

Amorțeală confortabilă

Romancierul Graham Green scria: „Ura pare să funcționeze cu aceleași glande ca iubirea”.⁶ Într-adevăr, cercetările arată că excitația psihică poate fi interpretată într-o mulțime de feluri, iar interpretarea pe care i-o dăm depinde de ce credem că a provocat-o. Este posibil să confundăm teama cu dorința, neliniștea cu vina⁷, rușinea cu anxietatea.⁸ Însă simplul fapt că nu știm întotdeauna cum să denumim experiența emoțională nu înseamnă că nu știm cum este acea experiență, nu? Poate că nu o putem denumi și poate că nu știm ce a provocat-o, dar știm întotdeauna cum se simte, nu? Este posibil să credem că simțim ceva când, de fapt, nu simțim absolut nimic? Filosoful Daniel Dennett a pus întrebarea astfel:

Să presupunem că un om primește sugestia posthipnoză că, după trezire, va simți o durere în încheietura mâinii. Dacă hipnoza funcționează, e un caz de durere ipotetic indusă sau doar cazul unei persoane căreia i s-a indus ideea că simte o durere? Dacă răspunsul este că hipnoza a indus o durere reală, să presupunem că sugestia posthipnoză a fost: „Când te vei trezi, vei crede că te doare încheietura mâinii”. Dacă această sugestie funcționează, circumstanțele sunt identice cu cele de mai devreme? A crede că simți durere nu este echivalent cu a simți durerea?⁹

La prima vedere, ideea că putem crede greșit că simțim durere pare absurdă, fie și numai pentru că diferența dintre a simți durere și a crede că simți durere pare un artificiu de limbaj atât de dubios. Dar mai gândește-te o dată la această idee, în timp ce ieși în calcul următorul scenariu. Ești pe terasa unei cafenele, delectându-te cu un espresso aromat și răsfoind, satisfăcut, ziarul de duminică.

Oamenii trec încolo și-ncoace, bucurându-se de dimineața frumoasă, iar pipăielile amoroase ale unui cuplu tânăr de la masa alăturată completează eternul miracol al primăverii. Ciripitul unei cinteze stacojii accentuează mirosul cald de drojdie al croissantelor proaspete care vine dinspre bucătăria cafenelei. Articolul despre finanțarea campaniei electorale pe care-l citești este chiar interesant, iar totul e bine – până când îți dai seama, deodată, că acum citești al treilea paragraf, că undeva la mijlocul primului paragraf ai început să adușmeci aroma de foietaj și să asculți ciripitul păsărelelor și că nu mai ai nici cea mai vagă idee despre ce scrie în articolul pe care îl citești. Oare chiar ai citit al doilea paragraf sau doar ai visat? Arunci o privire înapoi și, destul de sigur, toate cuvintele îți sunt familiare. În timp ce le citești din nou, efectiv îți amintești că le-ai auzit acum câteva clipe spuse de povestitorul din capul tău, care sună incredibil de asemănător cu tine și a cărui voce a fost amuțită, preț de un paragraf sau două, de dulcile nebunii ale primăverii.

Două întrebări se nasc aici. În primul rând, ai avut experiența paragrafului prima dată când l-ai citit? În al doilea rând, dacă da, ai știut că o ai? Răspunsurile sunt da și, respectiv, nu. Ai avut experiența paragrafului și de-asta ți-a fost atât de familiar când l-ai recitit. Dacă ai fi avut un dispozitiv de monitorizare a mișcării ochilor, acesta ar fi arătat că nu te-ai oprit deloc din citit. De fapt, în toiul mișcărilor line ale ochilor, din timpul cititului, te-ai surprins... te-ai surprins... te-ai surprins făcând ce? Experimentai fără să știi că experimentai. Acum, hai să o luăm mai încet pentru o clipă și să pășim cu grijă printre aceste cuvinte, ca să nu te trezești iar că asculți fluierăturile vreunui pițigoi. Cuvântul experiență vine din latinescul experientia, care înseamnă etimologic „încercare, experiment“, pe când cuvântul conștientizare vine din latinescul conscientia, care înseamnă „cunoaștere“. Experiența implică participarea la un eveniment, în vreme ce conștientizarea unui eveniment implică observarea și înțelegerea acelui eveniment. Cele două cuvinte se pot substitui fără probleme, într-o conversație obișnuită, dar flexibilitatea lor este diferită. Unul ne dă sentimentul participării, pe când celălalt ne lasă senzația că suntem informați în privința participării. Unul denotă reflecția în sine, iar celălalt, lucrul asupra căruia reflectăm. De fapt, conștientizarea poate fi interpretată ca un fel de experiență a propriei experiențe.¹⁰ Când doi oameni au o controversă despre existența conștiinței la câini, de obicei, unul stâlcește termenul, înțelegând prin acesta „capacitatea de a avea o experiență“, iar celălalt îl folosește cu sensul de „capacitate de a înțelege“. Câinii nu sunt pietre, spune primul, bineînțeles că sunt conștienți. Câinii nu sunt oameni, vine răspunsul celuilalt, bineînțeles că nu sunt conștienți. Probabil că amândoi au dreptate. Probabil, câinii au experiența galbenului și a

dulcelui: există ceva care îți spune că un câine simte ceva în fața unei chestii dulci și galbene, chiar dacă ființele umane nu vor putea ști niciodată ce anume. Dar câinele care are experiența respectivă probabil că nu este, simultan, conștient că are acea experiență, gândindu-se, în timp ce mestecă: „Ale naibii pișcoturi, ce bune sunt!“

Diferența dintre experiență și conștientizare este subtilă pentru că mai tot timpul cele două apar împreună atât de firesc. Mușcăm dintr-un pișcot, experimentăm gustul dulce, știm că experimentăm gustul dulce și nimic în legătură cu asta nu pare, nici pe departe, să necesite vreun efort. Dar dacă legătura, în mod obișnuit atât de strânsă, dintre experiență și conștientizare ne face să ne întrebăm dacă diferența dintre ele este un paralogism, trebuie doar să dai filmul un pic înapoi și să te imaginezi iar la aceeași cafea, în exact aceeași secundă în care ochii tăi citeau ziarul, iar mintea ți-era pe cale să o șteargă după sunetele și aromele din jur. Acum reia filmul de acolo și imaginează-ți că mintea ți-o ia haihui și nu mai revine niciodată. Da, chiar așa. Imaginează-ți că, în timp ce ai experiența articolului din ziar, conștientizarea se desparte definitiv de experiență și nu te mai surprinzi îndepărtându-te de subiect – fără a mai reveni vreodată la momentul de care am pomenit, în care să redescoperi că citeai. Cuplul de la masa alăturată se oprește din pipăit cât să te întrebe de ultimele știri legate de legea pentru reforma finanțărilor campaniilor electorale, iar tu explici, cu răbdare, că nu ai de unde să știi, pentru că, așa cum și-ar putea da seama, cu siguranță, dacă ar mai fi atenți și la altceva decât la hormonii din capul lor, ascultai, fericit, sunetele primăverii și nu citeai ziarul. Cei doi sunt nedumeriți de acest răspuns, deoarece, după cum se vede de la ei, tu chiar ai un ziar în mână, iar ochii chiar ți se mișcă rapid de la stânga la dreapta paginii, oricât ai nega tu asta. După câteva șoapte și încă o giugiuleală, se hotărăsc să facă un test, ca să determine dacă spui adevărul. „Ne scuzați că vă deranjăm din nou, dar chiar vrem să aflăm câți senatori au votat săptămâna trecută pentru legea reformei finanțărilor campaniilor electorale și ne întrebam dacă ați putea fi atât de amabil încât să încercați să ghiciți.“ Pentru că tu adulmeci croissante, ascuți păsărele și nu citești ziarul, habar n-ai câți senatori au votat legea. Dar pare că, spunându-le ceva, îi vei face pe ciudații ăia doi să-și vadă de treaba lor, așa că spui un număr la întâmplare. „Ce ziceți de 41?“ Și, spre uimirea ta și a nimănui altcuiva, numărul este corect.

Acest scenariu ar părea prea bizar, ca să poată fi real (în fond, cât de probabil ar fi să voteze chiar 41 de senatori pentru reforma finanțării electorale?), dar este și una, și alta. Experiența noastră vizuală și conștientizarea ei sunt generate de părți

diferite ale creierului și, de aceea, anumite tipuri de leziuni cerebrale (mai exact, leziuni ale zonei principale a cortexului vizual, cunoscută ca V1) pot incapacita una, fără a le incapacita pe celelalte, făcând ca experiența și conștientizarea să piardă legătura dintre ele, atât de strânsă în mod normal. De exemplu, oamenii care suferă de o afecțiune numită vedere oarbă (engl. blindsight, n.tr.) nu sunt conștienți că văd și îți vor spune, sincer, că sunt complet orbi. \ \ Tomografiile cerebrale confirmă afirmațiile lor, relevând activitatea diminuată în zonele asociate în mod normal cu conștientizarea experienței vizuale. Pe de altă parte, aceleași tomografii arată o activitate relativ normală a zonelor asociate văzului.¹² Deci, dacă luminăm scurt cu lanterna un anumit loc de pe perete și întrebăm pacientul dacă a văzut lumina respectivă, el ne va spune: „Nu, bineînțeles că nu. După cum ar fi trebuit să-ți dai seama după prezența câinelui-ghid, sunt orb.“ Dar dacă îi cerem să ghicească unde apare lumina – fă doar o încercare, zi ceva, arată undeva la întâmplare, dacă vrei –, pacientul „ghicește“ locul corect mult mai des decât ne-am aștepta să o facă, „din întâmplare“. Vede, dar când spunem vede ne referim la faptul că experimentează lumina și obține informații despre localizarea ei, dar este orb, dacă prin orb înțelegem că nu este conștient că a văzut lumina. Ochii lui proiectează filmul realității pe micul ecran din capul lui, dar spectatorii sunt în hol, cumpărând popcorn.

Această disociere dintre conștientizare și experiență poate genera același gen de ciudățenie în legătură cu emoțiile noastre. Unii oameni par să fie foarte conștienți de stările și de sentimentele lor și ar putea avea chiar și talentul unui scriitor, de a le descrie fiecare nuanță și aromă. Alții vin înzestrați cu un vocabular oarecum mai simplu, care, spre disperarea iubitelor, este alcătuit, în principal, din bine, nu prea bine și ți-am spus deja. Dacă deficitul nostru expresiv este atât de profund și de extins, încât se manifestă chiar și în afara sezonului de fotbal, am putea fi diagnosticați cu alexitimie, care înseamnă, ad litteram, „absența cuvintelor care descriu stări emoționale“. Când sunt întrebați ce simt, oamenii cu alexitimie spun, de obicei, „nu știu“. Din păcate, starea lor nu este o boală care să poată fi vindecată cu un dicționar de buzunar sau printr-un curs rapid despre puterea cuvintelor, pentru că lor nu le lipsește vocabularul afectiv tradițional, cât conștientizarea introspectivă a propriilor stări emoționale. Par să aibă sentimente, doar că nu par să știe de ele. De exemplu, când cercetătorii le arată voluntarilor imagini explicite cu membre amputate și mașini distruse în accidente, răspunsurile fiziologice ale oamenilor cu alexitimie nu se deosebesc de ale altora. Dar dacă li se cere să evalueze verbal neplăcerea pe care le-o provoacă acele imagini, sunt, în mod evident, mai puțin capabili decât oamenii normali să le deosebească de imaginea unui curcubeu sau a unui cățeluș.¹³ Unele

dovezi sugerează că alexitimia este provocată de o disfuncție a cortexului cingular anterior, adică partea creierului care intermediază înțelegerea multor lucruri, inclusiv a trăirilor interioare.¹⁴ La fel cum decuplarea conștientizării de la experiența vizuală poate da naștere vederii oarbe, separarea conștientizării de experiența emoțională poate da naștere unui aspect pe care l-am putea numi amorțeala sentimentelor. Din câte se pare, este posibil – cel puțin uneori, pentru unii oameni – să fii fericit, trist, plictisit sau curios și să nu știi.

Încălzește fericimetrul!

A fost odată un Dumnezeu bărbos care a creat un Pământ mic și plat și l-a lipit fix în mijlocul cerului, astfel încât ființele umane să fie în centrul a tot ceea ce există. Apoi a apărut fizica și a complicat lucrurile cu big banguri, quarci, brane și supercorzi, iar rezultatul tuturor acestor analize importante este că acum, sute de ani mai târziu, majoritatea oamenilor habar nu au unde se află. Și psihologia, la rândul ei, a creat probleme acolo unde nu exista nici una, dezvăluind fisurile din înțelegerea intuitivă a sinelui. Poate că Universul are mai multe mici dimensiuni împachetate în cele mai mari, poate că, la un moment dat, timpul se va opri sau va începe să curgă în sens invers, poate că n-ar fi trebuit să înțelegem niciodată nimic din toate acestea. Dar un lucru pe care putem conta întotdeauna este propria experiență. Filosoful și matematicianul René Descartes a concluzionat că experiența este singurul lucru de care putem fi absolut siguri și că orice altceva avem impresia că știm se deduce din asta. Și totuși, am văzut că nici măcar când spunem cu oarecare precizie la ce ne referim prin cuvinte ca fericire, nu putem fi siguri că doi oameni care pretind că sunt fericiți au aceeași experiență sau că experiența noastră actuală asupra fericirii este cu adevărat diferită de experiența trecută asupra fericirii ori că avem vreo experiență a fericirii. Dacă scopul științelor este să ne facă să ne simțim ciudat și ignoranți în prezența lucrurilor pe care altădată le știam perfect, atunci psihologia a reușit asta mai repede decât toate celelalte.

Dar, ca și fericirea, știința este unul din acele cuvinte care înseamnă mult prea multe pentru mult prea mulți oameni și, prin urmare, riscă adesea să nu însemne absolut nimic. Tatăl meu este biolog eminent, iar după ce a cumpănit câteva decenii, mi-a dezvăluit, de curând, că psihologia nu are cum să fie o știință

adevărată, pentru că știința are nevoie de electricitate. Aparent, șocurile electrice la glezne nu se pun. Definiția mea asupra științei este puțin mai eclectică, dar un lucru asupra căruia eu, tatăl meu și majoritatea celorlalți oameni de știință am căzut de acord este că un fapt care nu poate fi măsurat nu poate fi studiat științific. Poate fi studiat, iar cineva ar putea spune chiar că studierea unor astfel de lucruri necuantificabile valorează mai mult decât toate științele la un loc. Dar nu este știință, deoarece știința este despre măsurători, iar dacă un lucru nu poate fi măsurat – nu poate fi comparat folosind un ceas, o riglă sau altceva decât el însuși –, nu este un potențial subiect de cercetare științifică. Cum am văzut, este extrem de dificil să măsoare fericirea unui individ și să te simți perfect încrezător în valabilitatea și în temeinicia acelei măsurători. Oamenii pot să nu știe cum se simt, pot să nu-și amintească cum s-au simțit și, chiar dacă o fac, savanții nu vor putea ști niciodată cu exactitate cum corespunde experiența lor în sine descrierii aceleiași experiențe și, prin urmare, nu vor putea ști cum să interpreteze exact afirmațiile oamenilor. Toate acestea sugerează că studierea științifică a experienței subiective este sortită unui parcurs dificil.

Greu, da, însă nu imposibil, pentru că peste prăpăstiile dintre experiențe pot fi aruncate poduri – nu dintre cele cu grinzi de oțel și cu șase benzi rutiere pe sens, normal, ci unele din frânghii puternice –, dacă acceptăm trei premise.

Măsurarea acurateței

Uneltele imperfecte sunt o adevărată pacoste, dar, oricum, sunt mai bune decât să scoți cuie cu dinții. Natura experienței noastre subiective sugerează că nu va exista niciodată un fericimetro – un instrument perfect fiabil care să-i permită unui observator să măsoare cu o precizie absolută caracteristicile experienței subiective ale unei alte persoane, astfel încât o măsurătoare să poată fi efectuată, înregistrată și comparată cu o alta.¹⁵ Dacă pretindem acest nivel de perfecțiune de la instrumentele noastre, mai bine ne împachetăm monitoarele de ochi, tomografele și mostrele de culoare și cedăm ștafeta studiului experienței subiective poeziilor, care chiar au făcut treabă bună în primele câteva mii de ani. Dar, atunci, ar fi cinstit să le cedăm și studierea a aproape oricărui alt lucru. Cronometrele, termometrele, barometrele, spectrometrele și toate celelalte dispozitive cu care măsoară savanții obiectele lor de interes sunt imperfecte.

Fiecare dintre ele include un anume grad de eroare, în observațiile pe care le permite, motiv pentru care guvernele și universitățile plătesc sume incredibile în fiecare an, pentru o versiune a lor un pic mai aproape de perfecțiune. Și dacă tot scăpăm de toate lucrurile care nu ne permit decât aproximări imperfecte ale adevărului, atunci trebuie să abandonăm nu doar psihologia și științele fizice, ci și dreptul, economia și istoria. Pe scurt, dacă am adera la standardul perfecțiunii, în toate demersurile noastre, n-am mai rămâne decât cu matematica și cu The White Album**. Deci poate că nu trebuie decât să acceptăm un pic de neclaritate și să nu ne mai plângem atât.

A doua premisă este că, dintre toate măsurătorile imperfecte asupra experienței subiective, pe care le putem face, raportarea sinceră, în timp real, a subiectului este cel mai puțin imperfectă.¹⁶ Există multe alte moduri de a măsura fericirea, bineînțeles, iar unele dintre ele par să fie mai riguroase, mai științifice și mai obiective decât afirmațiile cuiva. De exemplu, electromiografia ne permite să măsurăm semnalele electrice produse de mușchii striati ai feței, precum corrugator supercillia, care ne încruntă sprâncenele, când experimentăm ceva neplăcut, sau zygomaticus major, care ne trage colțurile gurii spre urechi, când zâmbim. Poligrafele ne permit să măsurăm activitatea electrodermală, respiratorie și cardiacă a sistemului nervos autonom, ale căror valori se schimbă când avem emoții puternice. Electroencefalograma, tomografia cu emisie de pozitroni (PET) și imagistica prin rezonanță magnetică (RMN) ne permit să măsurăm activitatea electrică și circulația sângelui în diverse regiuni ale creierului, cum ar fi cortexul prefrontal stâng și drept, care tind să fie active când avem emoții pozitive și, respectiv, negative. Chiar și un ceas poate fi un dispozitiv util pentru măsurarea fericirii, deoarece, când se sperie, oamenii clipesc mai lent, dacă se simt fericiți, decât atunci când sunt înspăimântați sau neliniștiți.¹⁷

Cercetătorii care se bazează pe evaluările sincere, în timp real, ale subiecților simt adesea nevoia de a-și explica alegerea, reamintindu-ne că aceste evaluări se corelează strâns cu alte măsurători ale stării de fericire. Dar, într-un sens, au înțeles exact pe dos. În fond, singurul motiv pentru care luăm oricare dintre aceste evenimente corporale drept indicii – de la mișcările musculare la fluxul sângelui în creier – ale fericirii este acela că oamenii ne spun că sunt fericiți. Dacă toată lumea ar spune că simte o furie extremă sau o depresie neagră, groasă, atunci când mușchiul zigomatic s-a contractat, când clipitul a încetinit și când în regiunea anterioară stângă a creierului a crescut vascularizația, atunci ar trebui să ne revizuim interpretarea asupra acestor schimbări fiziologice și să le

luăm, în schimb, drept indicii ale nefericirii. Dacă vrem să știm cum se simte cineva, trebuie să începem prin a înțelege că nu există decât un singur observator în cel mai important punct de observație. S-ar putea să nu-și amintească mereu cum s-a simțit înainte și s-ar putea să nu fie mereu conștient de ce simte acum. S-ar putea să fim intrigati de rapoartele sale, sceptici în legătură cu memoria lui și îngrijorați în legătură cu capacitatea de a folosi limbajul așa cum o facem noi. Dar când vom termina să ne frângem mâinile, va trebui să recunoaștem că este singura persoană care are chiar și cea mai mică șansă de a descrie „cum se văd lucrurile dinăuntru“, motiv pentru care propriile-i afirmații reprezintă standardul de aur în comparație cu care vor fi făcute toate celelalte măsurători. Vom avea încredere mai mare în afirmațiile lui când vor corespunde cu ce spun alți observatori, mai puțin privilegiați, când vedem că își evaluează experiența în funcție de același fond pe care îl folosim și noi, când corpul lui face ce fac majoritatea corpurilor când experimentează ce afirmă el că experimentează și așa mai departe. Dar chiar și după ce toate aceste diverse indicii de fericire se îmbină perfect, tot nu putem fi absolut siguri că știm adevărul despre lumea lui interioară. Putem, în schimb, să fim siguri că l-am observat cât mai atent posibil, iar asta trebuie să fie suficient.

Măsurarea frecvenței

A treia premisă este că imperfecțiunile măsurătorilor sunt întotdeauna o problemă, dar sunt o problemă devastatoare doar când nu le recunoaștem. Dacă avem o zgârietură profundă pe lentila ochelarilor și nu știm de ea, am putea crede, eronat, că în materialul spațiului a apărut o mică fisură care ne urmărește peste tot. Dar dacă suntem conștienți de zgârietură, putem face un efort să o excludem din observațiile noastre, reamintindu-ne că ceea ce arată ca o ruptură a spațiului este, de fapt, doar un defect al dispozitivului cu ajutorul căruia observăm spațiul. Ce pot face savanții pentru „a vedea printre“ defectele inerente, în ceea ce privește raportarea experiențelor subiective? Răspunsul ține de un fenomen pe care statisticienii îl numesc legea numerelor mari.

Mulți dintre noi au o idee greșită despre numerele mari, și anume că sunt ca numerele mici, doar că mai mari. Ca atare, ne așteptăm să facă mai mult decât fac numerele mici, dar să nu facă nimic diferit. Astfel, de exemplu, știm că doi

neuroni care fac schimb de semnale electrochimice prin intermediul axonilor și al dendritelor nu pot avea conștiință. Celulele nervoase sunt dispozitive simple, mai puțin complexe decât stațiile de emisie-recepție de la Sears, și fac un singur lucru, simplu, anume reacționează la substanțele care le ating, eliberând propriile substanțe. Dacă ne-am apuca să presupunem, cu seninătate, că $1 \cdot$ miliarde de astfel de dispozitive simple nu pot să facă decât $1 \cdot$ miliarde de lucruri simple, n-am bănui niciodată că miliarde dintre ele pot afișa o proprietate pe care două, zece sau $\dots 1 \cdot$ nu o pot avea. Conștiința este exact acest gen de proprietate emergentă – un fenomen care ia naștere parțial ca rezultat al numărului de interconexiuni dintre neuronii din creierul uman și care nu există în nici una dintre părțile sau în interconexiunile a doar câtorva dintre ei.¹⁸ Fizica cuantică ne oferă o lecție similară. Știm că particulele subatomice au ciudata și uimitoarea capacitate de a exista în două locuri deodată, iar dacă am presupune că tot ce este alcătuit din aceste particule trebuie să se comporte asemenea lor, ar trebui ca toate vacile să fie în toate staulele posibile, în același timp. Ceea ce, evident, nu se întâmplă, pentru că fixitatea este o altă proprietate dintre cele care se nasc din interacțiunea dintre un număr infernal de mare de particule infime, proprietate pe care particulele respective nu o au. Pe scurt, mai mult nu înseamnă doar mai mult – uneori este chiar altceva – decât mai puțin.

Magia numerelor mari funcționează alături de legile probabilității pentru a soluționa problemele asociate cu măsurarea imperfectă a experienței subiective. Știi că, dacă o monedă normală este aruncată de mai multe ori, ar trebui să cadă cap cam în jumătate din dați. Deci, dacă n-ai nimic mai bun de făcut într-o seară de marți, te invit să vii în Grafton Street Pub din Harvard Square, să jucăm un joc fermecător de idiot, numit „Împarte nota cu Dan“. Uite cum se joacă. Dăm cu banul, eu aleg cap, tu, pajură, iar cine pierde îi plătește, de fiecare dată, berile bunului nostru barman, Paul. Acum, dacă am arunca de patru ori cu banul și aș câștiga de trei ori, ai invoca, fără îndoială, ghinionul tău și m-ai provoca la o partidă de tras la țintă. Dar dacă am arunca de patru milioane de ori și eu aș câștiga de trei milioane, tu și prietenii tăi ați da, probabil, comandă pentru un transport serios de catran și pene. De ce? Deoarece, chiar dacă nu știi mai nimic despre teoria probabilităților, intuiești foarte clar că, atunci când numerele sunt mici, micile imperfecțiuni – precum o slabă adiere a vântului sau un pic de transpirație pe deget – pot influența rezultatul unei aruncări cu banul. Dar când numerele sunt mari, astfel de imperfecțiuni încetează să mai conteze. O fi fost un miligram de sudoare pe monedă preț de câteva aruncări și s-o mai fi deschis și ușa pubului, în timpul altor câtorva, iar aceste imperfecțiuni ar putea, foarte bine, conta pentru diferența de un punct, atunci când am aruncat de patru ori. Dar care

sunt șansele ca aceste imperfecțiuni să facă să cadă cap cu un milion de ori mai mult decât pajură? Infinitesimale, îți spune intuiția, iar intuiția are perfectă dreptate. Șansele sunt atât de mici, încât, dacă ar fi cu puțință să fie mai mici, ar fi în pericol să nu mai existe deloc.

Aceași logică poate fi aplicată problemei experienței subiective. Să presupunem că i-am da unei perechi de voluntari o pereche de experiențe care ar trebui să le inducă fericire – să zicem că îi dăm unuia un milion de dolari, iar celuilalt un revolver de calibru mic. Apoi îi întrebăm pe cei doi cât de fericiți sunt. Nou-îmbogățitul spune că e în al nouălea cer, iar voluntarul înarmat spune că e destul de mulțumit (deși poate nu atât de mulțumit pe cât ar trebui să fie un voluntar înarmat). Oare este posibil ca subiecții noștri să aibă aceleași experiențe emoționale subiective, dar să le descrie diferit? Da. Noul nostru milionar poate dovedi politețe, în loc de bucurie. Sau poate că noul pistolar experimentează extazul, dar, pentru că a dat recent mâna cu Dumnezeu, lângă Marea Barieră de Corali, își descrie extazul ca pe o simplă satisfacție. Aceste probleme sunt reale, sunt semnificative, și ar fi o prostie să concluzionăm pe baza celor două raportări că fericirea nu este, cum zicea cineva, o armă fierbinte. Dar dacă am împărți un milion de pistoale și un milion de plicuri cu bani și dacă 90% din oamenii care au primit bani ar susține că sunt mai fericiți decât 90% din oamenii care au primit arme, șansele ca particularitățile descrierilor verbale să ne fi păcălit devin, într-adevăr, infime. La fel, dacă cineva ne spune că e mai fericit cu plăcinta cu frișcă și banane de azi, decât cu plăcinta cu frișcă și cocos de ieri, ne-am gândi, corect, că poate nu-și amintește exact experiența precedentă. Dar dacă acest lucru s-ar întâmpla iar și iar, cu sute sau mii de oameni, dintre care unii au gustat plăcinta cu cocos înaintea celei cu banane, iar ceilalți după, am avea motive serioase să bănuim că două plăcinte diferite chiar dau naștere unor experiențe diferite, una mai plăcută decât cealaltă. În fond, care sunt șansele ca toată lumea să-și amintească greșit că plăcinta cu banane e mai bună, iar cea cu cocos, mai rea, decât sunt ele, de fapt?

Problema fundamentală, în ceea ce privește știința experienței, este că dacă fie ipoteza comprimării limbajului, fie cea a extinderii experienței e corectă, atunci fiecare dintre noi are un sistem diferit de corespondență între ceea ce experimentează și ce spune – și pentru că experiențele subiective nu pot fi împărtășite decât prin limbaj, adevărata natură a acestor experiențe nu va putea fi niciodată evaluată perfect. Cu alte cuvinte, dacă experiența și scala descrierilor sunt calibrate un pic diferit pentru fiecare persoană care le folosește, este imposibil ca oamenii de știință să compare afirmațiile a două persoane. Aceasta

este o problemă. Dar problema nu este cuvântul compare, ci cuvântul două. Doi e un număr mult prea mic, iar când devine 200 sau 2 000, calibrările diferite, pentru indivizi diferiți, încep să se anuleze una pe alta. Dacă muncitorii dintr-o fabrică unde se fac toate ruletele, riglele și alte dispozitive de măsurat lungimea s-ar face rangă la o petrecere de Crăciun și ar începe să scoată pe bandă rulantă milioane de instrumente de măsură ușor modificate, nu am mai fi atât de siguri că un dinozaur era mai mare decât un cartof, dacă tu măsoară unul, iar eu pe celălalt, căci poate am folosit rulete bete. Dar dacă sute de oameni, cu sute de rulete, s-ar apropia de unul dintre aceste obiecte și l-ar măsura, am putea face o medie a măsurătorilor și să fim rezonabil de siguri că un Tyrannosaurus rex era, într-adevăr, mai mare decât o legumă rădăcinoasă. Până la urmă, care ar fi șansele ca toți cei care au măsurat dinozaurul să fi nimerit rulete lungite, iar toți cei care au măsurat cartoful să fi nimerit rulete scurtate? Da, este posibil, iar șansele pot fi calculate cu exactitate, dar o să te scutesc de matematică și îți promit că sunt atât de mici, încât a le pune pe hârtie ar însemna să punem în pericol rezerva de zerouri a lumii.

Ideea de bază este aceasta: raportarea în timp real a unei persoane sincere și atente este o aproximare imperfectă a propriei experiențe subiective, dar nu avem de ales. Când o salată de fructe, un iubit sau un trio de jazz sunt prea imperfecte pentru gusturile noastre, nu mai mâncăm, nu ne mai pupăm și nu mai ascultăm. Dar legea numerelor mari sugerează că, atunci când o măsurătoare este prea imperfectă pentru gusturile noastre, nu ar trebui să ne oprim din măsurat. Dimpotrivă – ar trebui să măsurăm iar și iar, până când imperfecțiunile enervante ar ceda sub atacul datelor. Acele particule subatomice cărora le place să fie peste tot par să-și anuleze comportamentele una alteia, astfel încât conglomeratele uriașe de particule pe care le numim vaci, mașini și canadieni francezi să stea exact acolo unde le punem. După aceeași logică, colectarea minuțioasă a unui mare număr de raportări experiențiale permite ca imperfecțiunile unuia să le anuleze pe ale altuia. Raportarea nici unui individ nu poate fi luată drept coeficient perfect calibrat și inconstabil al experienței sale – nici a ta, nici a mea –, dar putem fi siguri că, dacă le punem îndeajuns de multor oameni una și aceeași întrebare, răspunsul mediu va fi o valoare destul de exactă a experienței medii. Știința fericirii cere să ne jucăm șansele și, astfel, informațiile pe care ni le furnizează vor fi întotdeauna supuse riscului de a fi greșite. Dar dacă vrei să pariezi împotrivă, mai aruncă o dată cu banul, scoate-ți portofelul și spune-i lui Paul să mai aducă un Guinness la băiatu’.

Mai departe

Una dintre cele mai enervante melodii din istoria muzicii pop începe cu versul „Sentimente, doar sentimente“. Mă cutremur de fiecare dată când îl aud, pentru că mereu mi se pare că e cam același lucru cu a începe să cânti un imn cu „Iisus, doar Iisus“. Doar sentimente? Ce ar putea fi mai important decât sentimentele? Sigur, te-ai putea gândi la război și pace, dar sunt războiul și pacea importante din alt motiv decât pentru sentimentele pe care le induc? Dacă războiul n-ar provoca durere și chin, dacă pacea nu ne-ar oferi plăceri carnale și transcendente, ar mai conta oricare dintre ele vreun pic? Războiul, pacea, arta, banii, nașterea, moartea, boala, religia – acestea sunt doar câteva dintre Subiectele cu Adevărat Importante pentru care s-au vărsat oceane de sânge și de cerneală, dar sunt subiecte cu adevărat importante dintr-un singur motiv: fiecare este o sursă puternică de emoții umane. Dacă nu ne-ar face să ne simțim înălțați, disperați, recunoscători și pierduți, am fi păstrat tot sângele și cerneala aceea pentru noi. Cum întreba Platon: „Sunt toate acestea bune din alt motiv decât că sfârșesc în plăcere și că ne scapă și ne apără de durere? Cauți orice alt standard decât plăcerea și durerea, când le numești bune?“¹⁹ Într-adevăr, sentimentele contează –, dar, mai mult, ele sunt însuși sensul faptului de a conta. Ne-am aștepta ca orice ființă care simte durere când este lovită și plăcere când este hrănită să numească loviturile și hrana rele și, respectiv, bune, la fel cum ne-am aștepta ca o ființă de granit fără aparat digestiv să găsească aceste denumiri arbitrare. Filosofii moralei au încercat secole întregi să găsească o modalitate de a explica ce înseamnă bun și rău, dar nici unul nu i-a convins pe ceilalți (și nici pe mine). Nu putem spune că ceva e bun dacă nu spunem la ce e bun, iar dacă examinăm toate obiectele și experiențele pe care specia noastră le consideră bune și întrebăm la ce sunt bune, răspunsul e limpede: în cea mai mare parte, sunt bune la a ne face fericiți.

Dată fiind importanța sentimentelor, ar fi frumos să putem spune cu precizie ce sunt ele și cum le-ar putea măsura cineva. După cum am văzut, nu putem face asta cu precizia după care tânjesc savanții. Cu toate acestea, chiar dacă uneltele conceptuale și metodologice pe care știința le-a dezvoltat nu ne permit să măsurăm sentimentele unui singur individ cu acuratețe absolută, cel puțin ne permit să băjbăim prin beznă cu rulete bete, pentru a măsura iar și iar zeci de indivizi. Problema pe care o înfruntăm este una dificilă, dar este prea importantă pentru a o ignora: de ce ni se întâmplă atât de des să nu știm ce ne-ar face fericiți

în viitor? Știința dă niște răspunsuri ciudate la această întrebare, iar acum, că avem o idee despre problemă și o metodă generală de rezolvare, suntem gata să le cercetăm.

trad. Ioana Ieronim, Editura LiterNet, 2012 (n.tr.)

The Beatles, 1968 (n.tr.)

PARTEA a III-a

Realism

REALÍSM s.n. Convingerea că lucrurile sunt în realitate așa cum par să fie în minte

4. În punctul orb al ochiului minții

*Și-acelor lucruri veșnic neștiute, Cu pana le dă trup și-nfățișare; Nălucii plămădite din văzduh, El poate să îi dea sălaș și nume. Acesta-i meșteșug-nchipuirii.****

Shakespeare, Visul unei nopți de vară

Măcar atât știm sigur: Adolph Fischer nu a organizat revolta. Nu a incitat la revoltă. De fapt, nici măcar nu era în zonă în noaptea în care au fost uciși polițiștii. Dar sindicatul său se săturase de lațul cu care sugrumau puternicii industriași din Chicago bărbații, femeile și copiii care trudeau în fabricile lor de la finele secolului al XIX-lea, iar sindicaliștilor trebuia să li se dea o lecție. Așa că Adolph Fischer a fost judecat și, cu ajutorul unor martori plătiți să comită sperjur, condamnat la moarte pentru o crimă cu care nu avea legătură. Pe 1 noiembrie 1887, a urcat pe eșafod și a surprins pe toată lumea cu ultimele lui cuvinte: „Acesta este cel mai fericit moment din viața mea“. Câteva secunde mai târziu, trapa de sub picioarele lui s-a deschis, funia i s-a strâns în jurul gâtului, iar el a murit.¹

Din fericire, speranța lui în egalitatea condițiilor de muncă în America nu a fost atât de ușor de înăbușit. La un an după ce Fischer a fost spânzurat, un tânăr isteț a perfecționat procesul fotografic de placă uscată, și-a lansat revoluționara cameră foto Kodak și a devenit, peste noapte, unul dintre cei mai bogați oameni din lume. În deceniile care au urmat, George Eastman a elaborat și o filosofie de management revoluționară, oferindu-le angajaților săi un program de lucru mai scurt, sporuri pentru dizabilități, contribuții la pensie, asigurări de viață, dividende din profit și, în final, o treime din acțiunile companiei sale. Pe 1 martie 1932, apreciatul inventator și filantrop s-a așezat la biroul său, a scris îngrijit, cu stiloul, un scurt bilet și a fumat o țigară. Apoi, spre surpriza tuturor, s-a sinucis.²

Contrastul dintre Fischer și Eastman este fascinant. Ambii credeau că muncitorii

obișnuiți au dreptul la salarii rezonabile și la condiții de muncă decente și amândoi și-au dedicat mare parte din viață schimbărilor sociale din zorii erei industriale. Fischer a eșuat catastrofal și a murit ca un criminal, sărac și repudiat. Eastman a avut un succes absolut și a murit ca un campion, bogat și venerat. Deci cum se face că un om sărac, care a reușit atât de puțin, stă drept și demn în fața propriei morți, în vreme ce un om bogat, care a reușit atât de multe, simte că trebuie să-și ia viața? Reacțiile lui Fischer și ale lui Eastman la propriile situații par atât de contrarii, atât de complet opuse, încât ești tentat să le cataloghezi ca bravadă sau nebunie. Fischer era aparent fericit în ultima zi a unei existențe mizerabile, Eastman era aparent nefericit în ultima zi a unei vieți împlinite, iar noi știm foarte bine că, dacă am fi fost în locul oricăruia dintre ei, am fi trăit exact emoțiile opuse. Așadar, ce a fost în neregulă cu ei? O să te rog să iei în considerare posibilitatea să nu fi fost nimic în neregulă cu ei, ci să fie ceva în neregulă cu tine. Și cu mine. Iar ceea ce e în neregulă cu noi amândoi este faptul că facem o serie sistematică de greșeli când încercăm să ne imaginăm „cum ar fi dacă“.

A-ți imagina „cum ar fi dacă“ sună ca și cum ai visa cu ochii deschiși, dar, de fapt, este unul dintre cele mai importante procese mentale pe care le putem îndeplini – și o facem în fiecare zi. Luăm decizii legate de locul de muncă, hotărâm cu cine ne căsătorim, când ne reproducem, când ieșim la pensie; și luăm aceste decizii în mare măsură după cum ne-ar face respectivul eveniment să ne simțim, doar că el încă nu s-a întâmplat.³ Viața noastră nu este întotdeauna așa cum ne-am dorit sau am planificat, dar noi suntem siguri că, dacă ar fi fost astfel, fericirea ne-ar fi fost nemărginită, iar părerile de rău, trecătoare și nesemnificative. Chiar dacă nu putem avea întotdeauna ce vrem, măcar suntem siguri că știm ce vrem. Știm că fericirea e pe terenul de golf, nu în fața strungului, cu Lana, și nu cu Lisa, ca olar, și nu ca instalator, în Atlanta, și nu în Afghanistan, și știm toate acestea pentru că putem privi înainte în timp și putem simula lumi care încă nu există. De câte ori ne găsim în fața unei decizii – Să mai iau o bucată de pește sau să trec direct la prăjitură? Să accept oferta de muncă în Kansas City sau să rămân, sperând că voi fi promovat? Să-mi fac operația la genunchi sau să încerc, mai întâi, fizioterapia? –, ne imaginăm variantele de viitor date de alternative și apoi ne imaginăm cum ne-am simți în fiecare dintre ele („Dacă operația nu va reuși, o să regret pentru totdeauna că nu am încercat fizioterapia“). Și nu trebuie să ne chinuim prea tare ca să știm că am fi mai fericiți decât CEO al unei companii din topul Fortune 500, decât ca un trup inert la capătul unui laț. Pentru că suntem primatele care au privit înainte, nu avem nevoie să trăim în locul lui Adolph Fischer sau al lui George Eastman, ca

să știm cum ne-am fi simțit în pielea lor.

Dar mai e ceva: se pare că titularii celor două vieți nu ar fi fost de acord cu concluziile noastre. Fischer susținea că e fericit, Eastman a acționat ca un om care nu era fericit, deci, dacă nu cumva cei doi greșeau față de cum se simțeau în propriile vieți, nu avem decât să luăm în considerare posibilitatea ca greșeala să ne aparțină – posibilitatea ca, atunci când am încercat să ne imaginăm cum ar fi să fi fost în locul lui Fischer sau al lui Eastman, imaginația noastră să fi greșit, în mod ciudat. Suntem obligați să luăm în considerare posibilitatea ca viața care pare de departe cea mai bună să fie, de fapt, cea mai rea și ca, de fiecare dată când privim înapoi la viețile pe care noi le-am fi putut avea, să nu știm mereu care cum e. Nu avem decât să luăm în considerare posibilitatea să fi făcut ceva fundamental greșit când am schimbat mental viețile noastre cu ale lor și ca această greșeală fundamentală să ne poată face să alegem greșit în viitor.

Care ar putea fi această greșeală? Imaginația este un instrument remarcabil, care ne permite să creăm imagini „din nimic“. Dar, ca toate instrumentele, și acesta are niște neajunsuri, iar eu îți voi vorbi, în prezentul capitol și în următorul, despre primul dintre ele. Cel mai bun mod în care putem înțelege acest neajuns al imaginației (aptitudinea de a vedea viitorul) este să înțelegem neajunsurile memoriei (aptitudinea de a vedea în trecut) și ale percepției (aptitudinea de a vedea prezentul). Așa cum vei afla, neajunsul care ne face să ne amintim greșit trecutul și să percepem eronat prezentul este exact același care ne face să ne imaginăm greșit viitorul. Acest neajuns este provocat de o festă pe care creierul ți-o joacă în fiecare minut din zi – o festă pe care creierul ți-o joacă chiar acum. Fii atent ce secret murdar ascunde creierul tău.

Micul cap uriaș

Există un moment fantastic, în majoritatea filmelor de la începuturile cinematografilei ale Fraților Marx, în care Harpo, mimul angelic, bagă mâinile adânc în trenciul ponosit și scoate un corn de vânătoare, o ceașcă de cafea aburindă, o chiuvetă ori o oaie. Până pe la trei ani, cei mai mulți dintre noi învață că lucrurile mari nu încap în cele mici, iar această înțelegere este violată de efectul comic pe care îl provoacă cineva care scoate chiuvete sau vite din

buzunar. Cum ar putea să încapă un corn de vânătoare într-un palton? Cum încap atâtea clovni într-o mașină atât de mică? Cum poate asistenta magicianului să se îngheșue în cutiuța aia? Nu se poate, evident, și știm asta, motiv pentru care apreciem cu atât mai mult iluziile de felul acesta.

Completarea de la sine a amintirilor

Creierul uman creează o iluzie similară. Dacă ai salvat vreodată în calculator un sezon complet al serialului preferat, știi deja că reprezentările fidele ale tuturor lucrurilor din lume au nevoie de o grămadă de spațiu. Și totuși, creierele noastre fac milioane de poze, înregistrează milioane de sunete, mirosuri, gusturi, texturi, o a treia dimensiune a spațiului, o secvență în timp, un comentariu continuu – și fac asta cât e ziua de lungă, în fiecare zi, an după an, înmagazinând aceste reprezentări ale lumii într-o bancă de memorie care pare să nu dea pe afară niciodată și care ne permite să ne amintim într-o clipă ziua aceea îngrozitoare din clasa a VI-a, când am râs de aparatul dentar al lui Phil Meyers, iar el ne-a promis o bătaie soră cu moartea după ore. Cum îngrădăm imensul univers al experiențelor noastre în compartimentul relativ mic dintre cele două urechi? Facem ce făcea Harpo: trișăm. Cum ai aflat în capitolele precedente, tapiseria complexă a experiențelor noastre nu este depozitată în memorie – cel puțin, nu în totalitate. Mai degrabă, este comprimată, fiind reținută mai întâi prin reducerea la câteva fire importante, ca un rezumat („Cina a fost dezamăgitoare“), sau la un mic set de elemente-cheie (friptură tare, vin cu dop de plută, ospătar cu muci). Ulterior, când vrem să ne amintim experiența respectivă, creierul rețese tapiseria fabricând – și nu recuperând – mare parte din informațiile pe care le experimentăm ca amintire.⁴ Acest proces se întâmplă atât de rapid și de facil, încât rămânem cu impresia falsă (la fel ca publicul oricărui magician priceput) că toată chestia a fost în capul nostru tot timpul.

Dar nu a fost, iar acest lucru s-a demonstrat de multe ori. De exemplu, voluntarilor participanți la un studiu li s-au arătat o serie de diapozitive înfățișând o mașină roșie care merge spre un semn „Cedează trecerea“, virează la dreapta și apoi lovește un pieton.⁵ După vizionarea diapozitivelor, unora dintre voluntari nu li s-a pus nici o întrebare (grupul neîntrebat), iar celorlalți da (grupul întrebat). Întrebarea pusă celor din urmă a fost aceasta: „Cât a stat

mașina roșie la stop, a mai trecut vreo mașină?“ Apoi, tuturor voluntarilor li s-au arătat două fotografii – una în care mașina roșie se apropia de un indicator „Cedează trecerea“ și una în care se apropia de un indicator „Stop“ – și li s-a cerut să indice imaginea pe care o văzuseră. Acum, dacă voluntarii ar fi reținut experiența în memorie, ar fi trebuit să indice imaginea în care mașina se apropia de semnul „Cedează trecerea“ și într-adevăr, peste 90% din cei din grupul neîntrebat chiar așa au făcut. Dar 80% din subiecți din grupul întrebat au indicat imaginea mașinii apropiindu-se de semnul „Stop“. Evident, întrebarea modificase amintirea experienței în mintea voluntarilor, ceea ce este exact lucrul la care ne-am aștepta pentru situația în care creierul ar reconstrui experiența – și exact la ce nu ne-am aștepta, pentru cea în care creierul ar recupera experiența.

Această descoperire generală – faptul că informația primită după un eveniment alterează amintirea respectivului eveniment – a fost replicată de atâtea ori, în atât de multe alte laboratoare și în numeroase condiții, încât i-a convins pe majoritatea cercetătorilor de două lucruri.⁶ În primul rând, actul amintirii implică „completarea“ cu detalii care nu au fost, de fapt, înmagazinate; în al doilea rând, în general nu ne dăm seama când facem acest lucru, pentru că se întâmplă foarte rapid și inconștient.⁷ Într-adevăr, fenomenul este atât de puternic, încât se întâmplă chiar și când știm că un om încearcă să ne păcălească. De exemplu, citește lista de cuvinte de mai jos, iar după ce ai terminat, acoper-o repede cu palma. Apoi, am să te păcălesc.

Pat Odihnă
Atent
Obosit
Vis
Treaz
Ațipit
Pătură
Moțăială
Pernă
Sforăit
Picotit
Pace
Căscat
Adormit

Iată și trucul. Care dintre următoarele cuvinte nu era în listă? Pat, moțăială, somn sau benzină? Răspunsul corect este benzină, desigur. Dar celălalt răspuns corect este somn, iar dacă nu mă crezi, ridică mâna de pe foaie. (Mă rog, ar trebui să ridici mâna oricum, pentru că trebuie să trecem mai departe.) Dacă ești ca majoritatea oamenilor, știi că benzină nu era pe listă, dar ți-ai amintit greșit că ai citit și cuvântul somn.⁸ Deoarece sensurile cuvintelor din listă sunt atât de legate unele de altele, creierul tău reține esența a ceea ce ai citit („niște cuvinte despre somn“), în loc să păstreze fiecare cuvânt în parte. În mod normal, e o strategie inteligentă și economicoasă de a-ți aminti lucruri. Esența reținută servește ca instrucțiune care îi arată creierului cum să reconstituie tapiseria experienței tale și te face să-ți „amintești“ că ai citit cuvintele pe care le-ai văzut. Dar în acest caz, creierul tău a fost păcălit prin aceea că esența – cuvântul-cheie, cuvântul definitoriu – nu se afla, de fapt, pe listă. Când creierul a reconstruit tapiseria, a

inclus, din greșeală, un cuvânt care era sugerat de esență, dar care nu apărea pe lista citită (la fel cum voluntarii din studiul nostru au inclus semnul „Stop“ sugerat de întrebarea care li s-a pus, dar care nu apăruse în imaginile pe care le văzuseră).

Acest experiment a fost făcut de zeci de ori, cu zeci de liste de cuvinte diferite, iar studiile au dezvăluit două lucruri surprinzătoare. Primul, oamenii nu-și amintesc vag că ar fi văzut cuvântul-esență, nu doar bănuiesc să-l fi citit. Își amintesc foarte clar că l-au văzut și sunt foarte încrezători că a figurat pe listă.⁹ Al doilea, fenomenul apare chiar și când oamenii sunt avertizați că se va întâmpla.¹⁰ Faptul că știi că un cercetător încearcă să te păcălească să-ți amintești greșit prezența unui cuvânt-esență nu te împiedică să ți-l amintești greșit.

Completarea de la sine a percepției

Completarea eficientă și nedetectabilă a amintirilor, în privința lucrurilor trecute, se aplică și percepției, corelat cu cele prezente. De exemplu, dacă marțea viitoare ar fi să-ți diseci ochiul, vei da peste un punct din spatele retinei, unde nervul optic pleacă mai departe dinspre ochi spre creier. Ochiul nu poate percepe imaginile în punctul în care se leagă de nervul optic, desigur, și de aceea acest punct este cunoscut ca pata oarbă. Nimeni nu poate vedea vreun obiect care apare în pata oarbă, deoarece nu există nici un receptor vizual acolo. Și totuși, dacă arunci o privire prin sufragerie, nu observi nici o gaură neagră în imaginea, de altfel, destul de coerentă a cumnatului tău care s-a tolănit pe canapea și mănâncă din sosul de tortilla. De ce? Deoarece creierul folosește informațiile din jurul petei oarbe pentru a face o presupunere rezonabilă despre ce ar întrezări pata oarbă, dacă n-ar fi atât de oarbă, apoi completează imaginea cu aceste informații. Exact, inventează, creează lucruri, născoceste! Nu te consultă în privința aceasta, nu are nevoie de aprobarea ta. Pur și simplu, ghicește cât mai bine natura informațiilor lipsă și începe să completeze imaginea – iar partea experienței tale vizuale, cu imaginea cumnatului tău mâncând sos, construită de lumina reală reflectată de pe fața lui reală, și partea inventată de creier arată exact la fel pentru tine. Te poți convinge închizând ochiul stâng, privind cu cel drept magicianul din figura 8 și apoi apropiind încet cartea de ochi. Menține focusul pe magician și observă că în momentul în care Pământul ajunge în pata

oarbă a ochiului drept, pare să dispară. Brusc, totul e alb în locul în care se află, de fapt, planeta, deoarece creierul tău vede alb de jur-împrejurul Pământului și, astfel, presupune greșit că, și în pata oarbă, imaginea este tot albă. Dacă vei continua să apropii cartea de ochi, planeta va reapărea. La un moment dat, evident, vei atinge iepurele cu nasul și o să arăți extrem de nefiresc.

Trucul completării golurilor nu se limitează la lumea vizuală. Cercetătorii au înregistrat audio fraza Guvernatorii statelor s-au întâlnit cu legislatorii în Capitală. Apoi au editat înregistrarea, înlocuind s-ul din legislatorii cu un tușit. Voluntarii au auzit tușitul, dar l-au auzit între cuvinte, pentru că au auzit și s-ul lipsă.¹¹ Nici după ce li s-a cerut expres să identifice sunetul lipsă și nici după acordarea a mii de șanse pentru asta, voluntarii n-au fost capabili să numească sunetul lipsă, despre care creierul lor știa că trebuie să fie acolo și, astfel, îl completa cu de la sine putere.¹² Într-un studiu chiar mai interesant, voluntarii au ascultat o înregistrare a cuvântului eel, precedat de un tușit (pe care îl voi indica prin asterisc *). Subiecții au auzit cuvântul peel (din engl., coajă) când cuvântul a fost inclus în fraza „The *eel was on the orange“ („Coaja era pe portocală“), dar au auzit heel (din engl., călcâi) în fraza „The *eel was on the shoe“ („Călcâiul era pe pantof“).¹³ Aceasta este o descoperire remarcabilă, pentru că între cele două propoziții doar cuvântul final este diferit, deci creierul voluntarilor au așteptat până la finalul frazei pentru a furniza informația care lipsea din al doilea cuvânt. Dar au făcut-o, și au făcut-o atât de ușor și de rapid, încât subiecții chiar au auzit informația lipsă rostită în propoziția respectivă.

Astfel de experimente ne oferă un permis de acces în culise, unde putem vedea cum își execută creierul incredibilul număr de magie. Desigur, dacă ai merge în culise la un spectacol de magie și ai vedea toate cablurile, oglinzile și trapele, numărul ar fi compromis pentru tine, la revenirea în sală. În fond, odată ce ai văzut cum funcționează un truc, nu te mai poate păcăli, nu? Ei bine, dacă te întorci și mai încerci o dată trucul din figura 8, vei observa că, în ciuda informațiilor științifice detaliate pe care le-ai aflat despre pata oarbă din ultimele câteva pagini, trucul funcționează bine-mersi. Într-adevăr, indiferent de cât de mult ai învăța despre optică și indiferent de cât de mult timp ți-ai freca nasul de iepurele cu pricina, trucul nu va înceta să funcționeze. Cum se poate așa ceva? Am încercat să te conving că lucrurile nu sunt întotdeauna ceea ce par. Acum, am să încerc să te conving că vei fi întotdeauna convins că sunt.

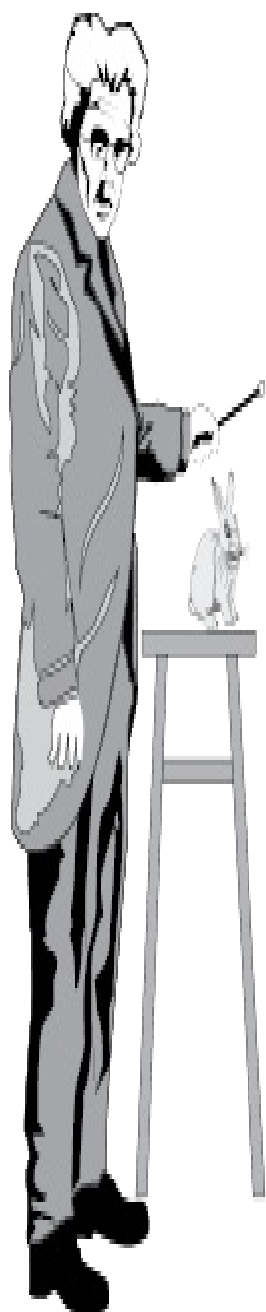


Figura 8. Dacă privești fix magicianul cu ochiul drept și aduci încet cartea spre nas, Pământul va dispărea în pata oarbă.

Umplutura lui Oz

Dacă nu cumva ai sărit peste copilărie și ai trecut de la piureul de morcovi direct la plata ipotecii, îți amintești, probabil, de scena din Vrajitorul din Oz în care Dorothy și prietenii se pleacă în fața marelui și îngrozitorului Oz, care apare, amenințător, ca un cap plutitor uriaș. Câinele Toto se sperie și răstoarnă un paravan din colțul încăperii, de unde iese la iveală un omuleț care manevrează manetele unei mașinării. Protagoniștii sunt uimiți, iar Sperie-Ciori îl acuză pe omuleț că este un impostor.

– Exact! zise omulețul, frecându-și palmele de parcă i-ar fi plăcut să audă respectivul lucru. Sunt un impostor.

[...]

– Nu mai știe nimeni altcineva că ești un impostor? întrebă Dorothy.

– Nu știe nimeni, în afară de voi patru... și de mine, răspunse Oz. I-am dus pe toți de nas atâta vreme, încât am crezut că nu voi fi dat de gol niciodată.

[...]

– Totuși, nu înțeleg, făcu Dorothy uluită. Cum de mie mi-ai apărut ca un Cap uriaș?

– Asta era una dintre șmecheriile mele, răspunse Oz.

[...]

– Cred că ești un om foarte rău, zise Dorothy.

– O, nu, draga mea; sunt chiar un om foarte bun, dar un Vrajitor foarte prost.¹⁴

Descoperirea idealismului

Către sfârșitul secolului al XVIII-lea, filosofii au avut parte de același gen de experiență revelatoare ca Dorothy și au concluzionat (cu anumite rezerve) că da, creierul uman este un organ foarte bun, dar un vrăjitor foarte prost. Până atunci, filosofii se gândiseră la simțuri ca la niște conducte care permiteau informațiilor legate de proprietățile obiectelor să călătorească de la obiect până în minte. Mintea era ca un ecran de cinema pe care se proiecta obiectul. Operația dădea greș ocazional și de aceea oamenii vedeau din când în când lucrurile așa cum nu erau. Dar când simțurile funcționau normal, arătau lucrurile așa cum erau ele. Această teorie a realismului a fost descrisă în 1690 de filosoful John Locke:

Când simțurile transmit orice idee rațiunii, nu putem decât să fim mulțumiți că, în acel moment, există cu adevărat ceva fără noi, ceva care ne afectează simțurile și, prin ele, se face cunoscut aptitudinilor noastre intelectuale și chiar generează ideea pe care o percepem apoi: nu putem ignora manifestarea sa și nu ne putem îndoi că seria de idei simple pe care le-am luat drept interconectate prin simțurile noastre chiar există ca atare.¹⁵

Cu alte cuvinte, creierul chiar crede, nu se prefacă. Când oamenii văd capete plutitoare uriașe, motivul este că niște capete uriașe chiar plutesc în raza lor vizuală, iar singura întrebare, pentru un filosof cu înclinații psihologice, era cum de reușește creierul acest uimitor act de reflectare fidelă a unei iluzii. Dar în 1781, un profesor german foarte retras, pe nume Immanuel Kant, a tresărit, a răsturnat paravanul din colțul încăperii și a scos la lumină creierul pe post de impostor de cea mai înaltă clasă. Noua teorie a idealismului, a lui Kant, pretindea că percepțiile noastre nu sunt rezultatul nici unui proces fiziologic prin care ochii transmit, cumva, o imagine a lumii în creier, ci, mai degrabă, sunt rezultatul unui proces fiziologic care combină ce văd ochii cu ceea ce deja gândim, simțim, cunoaștem, vrem și credem, apoi folosește această combinație de informații senzoriale și de cunoștințe preexistente pentru a construi percepția noastră asupra realității. „Rațiunea nu poate intui nimic, simțurile nu pot gândi nimic“, scria Kant. „Numai prin uniunea lor poate lua naștere cunoașterea.“¹⁶ Istoricul Will Durant a reușit ceva remarcabil rezumând ideea lui Kant într-o singură frază: „Lumea, așa cum o știm noi, este un construct, un produs finit,

aproape – am putea spune – un articol fabricat, la care contribuie atât mintea, cu formele de turnat, cât și lucrul în sine, prin stimulii săi”.¹⁷ Kant a argumentat că percepția unei persoane asupra unui cap plutitor este construită din cunoștințele persoanei respective despre capete plutitoare, din amintirea capetelor plutitoare, din nevoia de capete plutitoare și uneori – nu mereu – din prezența efectivă a capului plutitor însuși. Percepțiile sunt portrete, nu fotografii, iar forma lor scoate în evidență talentul artistului, exact la fel de mult pe cât reflectă subiectul.

Această teorie a fost o revelație, iar în secolele care au urmat, psihologii au extins-o, sugerând că fiecare individ parcurge aproximativ aceeași călătorie a descoperirilor pe care a făcut-o filosofia. În anii 1920, psihologul Jean Piaget a observat că, adesea, copiii mici nu fac distincția între propria percepție asupra unui obiect și proprietățile reale ale obiectului, iar astfel tind să creadă că lucrurile chiar sunt așa cum par – și deci că restul oamenilor le văd la fel cum le văd ei. Când un copil de doi ani își vede partenerul de joacă ieșind din cameră, apoi vede un adult luând un biscuit din borcan și ascunzându-l în sertar, se așteaptă ca partenerul de joacă să caute ulterior biscuitul în sertar – în ciuda faptului că nu se afla în cameră când adultul a mutat biscuitul din borcan în sertar.¹⁸ De ce? Deoarece copilul de doi ani știe că biscuitul este în sertar și se așteaptă ca toată lumea să știe asta. Fără distincția între lucrurile din realitate și lucrurile din minte, copilul nu poate înțelege că mințile conțin lucruri diferite. Evident, odată cu maturizarea, copilul trece de la realism la idealism, ajungând să își dea seama că percepțiile nu sunt decât puncte de vedere, ceea ce văd oamenii nu este în mod necesar ceea ce este și că, astfel, doi oameni pot avea percepții sau convingeri diferite asupra aceluiași lucru. Piaget a concluzionat că „un copil este realist în gândire” și că „progresul copilului constă în a scăpa de acest realism inițial”.¹⁹ Cu alte cuvinte, la fel ca filosofii, oamenii obișnuiți încep ca realiști, dar trec repede peste această etapă.

Evadarea din realism

Chiar dacă scăpăm de realism, nu ne îndepărtăm prea mult de el. Cercetările arată că chiar și adulții se comportă realist, în anumite situații. De exemplu, într-un studiu, doi subiecți au fost așezați de o parte și de cealaltă a unui corp de bibliotecă, ca în figura 9.²⁰ Pe câteva rafturi au fost puse niște obiecte obișnuite.

Unele compartimente erau deschise de ambele părți, astfel că, de exemplu, mașina de mărime medie și cea mare puteau fi văzute de ambii participanți la studiu. Alte compartimente erau deschise doar pe o parte, astfel încât mașina mică putea fi văzută doar de unul dintre participanți. Subiecții studiului jucau un joc în care persoana cu vederea obturată (directorul) îi spunea celui care vedea obiectul (executantul) să mute anumite obiecte în diverse locuri. Ce ar fi trebuit să se întâmple când directorul spunea „Mută mașina mică pe rândul de jos“? Dacă executantul ar fi fost un idealist, ar fi mutat mașinuța mijlocie, pentru că și-ar fi dat seama că directorul nu vedea mașinuța mică, deci cu siguranță se referea la cea mijlocie, care, din punctul de vedere al directorului, era cea mai mică. Pe de altă parte, dacă executantul ar fi fost un realist, ar fi mutat mașina mică, chiar dacă directorul nu avea cum să se refere la ea, când a dat instrucțiunea. Deci ce mașinuțe au mutat, de fapt, executanții?

Mașina mijlocie, evident. Ce? Credeai că sunt proști? Erau niște adulți normali. Aveau creiere intacte, slujbe bune, conturi bancare, bune maniere – toate chestiile normale. Știau că directorul are un punct de vedere diferit și, în consecință, s-a referit la mașina mijlocie când a spus „Mută mașina mică“. Dar, chiar dacă acești adulți normali cu creiere intacte s-au comportat ca niște idealiști perfecti, mâinile lor au relatat doar jumătate din poveste. Pe lângă monitorizarea mâinilor executanților, organizatorii studiului au urmărit și mișcările ochilor acestora. Astfel, au descoperit că, în momentul în care executantul auzea instrucțiunea „Mută mașina mică“, privea rapid mașina cea mai mică – nu pe cea mijlocie, care era cea mai mică pe care o putea vedea directorul, ci cea mai mică pe care o putea vedea el. Cu alte cuvinte, creierul executantului interpreta, inițial, expresia „mașina mică“ drept referire la cea mai mică mașină din propriul punct de vedere, indiferent că punctul de vedere al directorului era diferit. Abia după un flirt rapid cu ideea de a muta mașinuța cea mai mică, creierul executantului lua în considerare faptul că directorul are un punct de vedere diferit, deci se referă la mașina mijlocie, moment în care creierul trimitea mâinii instrucțiunea de a muta mașinuța corectă. Mâna se comporta idealist, dar ochii dezvăluiau momentul de realism al creierului.

Mașină mare

Mașină
mijlocie

Mașină
mică



Figura 9. Executantul stă în fața rafturilor (stânga) și poate vedea toate mașinuțele, inclusiv pe cea mică (de pe raftul de sub iepuraș). Directorul stă în spatele rafturilor (dreapta) și nu poate vedea mașina cea mai mică. Prin urmare, ce a făcut executantul când directorul a spus „Mută mașina mică“?

Astfel de experimente sugerează că nu depășim neapărat etapa de realism, pe cât învățăm să o păcălim, și chiar și adulți fiind, percepția ne e caracterizată de un moment inițial de realism.²¹ Conform acestui raționament, presupunem automat că experiența noastră subiectivă asupra unui lucru este o reprezentare fidelă a proprietăților acelui lucru. Doar ulterior – dacă avem timp, energie și capacitate – înlăturăm brusc această ipoteză și luăm în considerare posibilitatea ca lumea reală să nu fie, de fapt, cum ni se înfățișează nouă.²² Piaget descria realismul ca pe „tendința spontană și imediată de a confunda semnul cu semnificația lui“²³, iar cercetările demonstrează că această tendință de a pune semnul de egalitate între percepția subiectivă asupra lucrurilor și proprietățile lor obiective rămâne spontană și imediată pe durata întregii vieți. Nu dispare definitiv și nu dispare ocazional. Este ignorată rapid și nearticulat, dar rămâne întotdeauna primul pas în ceea ce privește percepția noastră asupra lumii. Credem ceea ce vedem și reconsiderăm când suntem nevoiți s-o facem.

Toate acestea sugerează că psihologul George Miller avea dreptate când spunea: „Cea mai importantă realizare a creierului este lumea reală“.²⁴ Cele 1,3 kilograme de umplutură dintre urechile noastre nu alcătuiesc un simplu aparat de înregistrat, ci un computer incredibil de capabil, care adună informații, face raționamente inteligente și speculații și mai inteligente și ne oferă cea mai bună interpretare asupra felului în care sunt lucrurile. Pentru că interpretările sunt, de obicei, extrem de bune, pentru că sunt extrem de asemănătoare cu felul în care arată lumea, nu ne dăm seama că vedem o interpretare. În schimb, ne simțim de parcă am sta așezați confortabil în interiorul capetelor noastre, uitându-ne prin parbrizul curat al ochilor, văzând lumea exact așa cum e. Uităm că creierele noastre sunt falsificatori talentați, care țin o tapiserie a amintirilor și a percepției, ale cărei detalii sunt atât de convingătoare, încât neautenticitatea este rareori observată. Într-un fel, fiecare om este un falsificator care tipărește bancnote și apoi le acceptă, bucuros, ca plată, înconștient de faptul că este și autorul, și victima unei escrocherii bine puse la punct. Cum vei vedea în continuare, uneori plătim un preț usturător pentru că ne permitem să pierdem din vedere acest lucru

fundamental, pentru că greșeala pe care o facem când ignorăm pentru câteva momente trucul completării golurilor și acceptăm, fără să gândim, validitatea memoriei și a percepțiilor noastre este exact aceeași greșeală pe care o facem când ne imaginăm viitorul.

Harababura de mâine

Când John Lennon ne îndemna să ne imaginăm cum ar fi lumea fără țări, adăuga imediat „nu e greu“. Într-adevăr, imaginația nu necesită, de obicei, prea mult efort. Când ne gândim la pastrama cu măămăligă pe care vrem s-o mâncăm la prânz ori la pijamaua flaușată nouă pe care mama jură că a trimis-o prin poștă săptămâna trecută, nu trebuie să ne rezervăm timp, să anulăm întâlniri, să ne suflecăm mânecile și să ne punem serios pe treabă, ca să vedem cu ochii minții farfurii cu mâncare și pijamale confortabile. De fapt, în momentul în care dăm să ne gândim la așa ceva, creierul folosește, fără efort, tot ce știm despre pastrame, și prânzuri, și colete, și mame, pentru a construi imagini mentale (pastramă și măămăligă fierbinte, pijamale în carouri sau cu iepurași), pe care le experimentăm ca produse ale imaginației. La fel ca percepția și memoria, imaginile mentale apar în conștient ca *fait accompli*. Ar trebui să fim recunoscători pentru ușurința cu care imaginația ne înlesnește acest serviciu atât de util, dar, pentru că nu supervizăm conștient construcția imaginilor mentale, avem tendința de a le trata la fel cum tratăm amintirile și percepțiile – presupunând, inițial, că sunt reprezentări fidele ale obiectelor pe care ni le imaginăm.

De exemplu, probabil că îți poți imagina chiar acum o farfurie cu spaghetti și îmi poți spune cât de mult ți-ar plăcea să le mănânci mâine seară la cină. Foarte bine! Acum, observă două lucruri. În primul rând, nu ți-am dat cine știe ce de făcut. Probabil că îți poți imagina paste cât e ziulica de lungă, fără să te treacă toate sudorile, lăsându-ți creierul să facă treburile grele, în vreme ce tu zaci în pijamaua cea nouă, tolănit pe canapea. În al doilea rând, observă, te rog, că pastele pe care ți le-ai imaginat tu sunt mult mai apetisante decât cele pe care ți le-am cerut eu. Poate că spaghettiile tale imaginare erau un terci lipicios scos din conservă sau poate erau niște paste proaspete cu busuioc și rozmarin, cu un sos bolognez mătăsos pe deasupra. Sau cu sos de roșii, smântână, ori cu scoici sau chiar cu jeleu de struguri. Poate că, peste toate acestea, ai pus și vreo două

chiftele tradiționale sau niște cârnăciori de rață, capere și semințe de pin. Poate că te-ai imaginat mâncând paste din picioare, în fața blatului din bucătărie, cu un ziar într-o mână și o Cola în față, sau poate ți-ai imaginat că ospătarul ți-a oferit măsuța de lângă șemineu, în restaurantul tău preferat, și ți-a turnat, pentru început, în pahar, un Barolo din 1990. Orice ți-ai imaginat, bag mâna-n foc că, după ce am zis spaghete, nu ai simțit nevoia nestăpânită de a mă interoga despre sos și local, înainte să-ncepi să vezi paste. În schimb, creierul tău s-a comportat ca un portretist plătit să facă un tablou în ulei după o schiță sumară în creion, completând toate detaliile care lipseau din întrebarea mea și oferindu-ți o farfurie plină cu vârf de paste imaginare. Și când ți-ai estimat plăcerea produsă de aceste viitoare spaghete, ai răspuns la respectiva imagine mentală la fel cum răspunzi la anumite amintiri și percepții – ca și când detaliile au fost specificate de lucrul pe care ți-l imagineai, și nu fabricate de creierul tău.

Astfel, ai făcut o greșală pe care viitorul tu s-ar putea s-o regrete când va mânca spaghete. 20 Sintagma „spaghete la cină mâine seară“ nu descrie atât de mult un eveniment, cât o familie de evenimente, iar componenta particulară a acestei familii, particularul pe care ți l-ai imaginat tu, ți-a influențat predicțiile legate de cât de mult îți va plăcea să le mănânci. Într-adevăr, încercarea de a anticipa cât de mult te vei bucura de o farfurie cu spaghete, fără să știi de ce farfurie cu spaghete, este la fel cu a prezice cât de mult vei plăti pentru o mașină, fără a ști pentru ce mașină (Ferrari sau Chevrolet?), sau a anticipa cât de mândru vei fi de reușita soției fără să știi despre ce reușită e vorba (Premiul Nobel sau găsirea celui mai bun avocat în materie de divorțuri din oraș?), sau a spune dinainte cât de trist vei fi când va muri cineva apropiat, fără să știi cine anume (iubitul tău tată sau nesuferitul unchi Sherman, din partea verișoarei Ida?). Există nenumărate feluri de spaghete, iar cel pe care ți l-ai imaginat tu ți-a influențat așteptările în privința experienței. Deoarece detaliile sunt atât de importante pentru anticiparea corectă a răspunsului tău la evenimentul pe care ți-l imagineai și deoarece detaliile importante nu erau cunoscute, ar fi fost înțelept din partea ta să te abții de la a prezice cum vor fi spaghetetele sau măcar să-ți temperezi avântul, cu o notă de subsol de genul: „Mă aștept să-mi placă paste, dacă vor fi preparate al dente, cu roșii afumate“.

Pun pariu însă că nu te-ai abținut deloc, nu ai făcut nici o notă și, în schimb, ai vizualizat o farfurie plină de spaghete imaginare, mai repede decât Chef Boyardee la Rollerblades, apoi ai făcut o predicție sigură despre relația pe care te așteptai să o ai cu mâncarea aceea. Dacă nu ai făcut asta, felicitări! Dă-ți o medalie! Dar, dacă ai făcut-o, află că nu ești singurul. Cercetările sugerează că,

atunci când fac predicții despre reacțiile pe care le vor avea în viitor, oamenii au tendința de a neglija trucul de umplere a golurilor pe care creierul lor l-au integrat în actul imaginației.²⁶ De exemplu, subiecților participanți la un studiu li s-a cerut să prezică ce vor face într-o varietate de situații viitoare – cât timp vor fi dispuși să piardă răspunzând la întrebările unui sondaj telefonic, câți bani vor fi dispuși să cheltuiască pentru a sărbători o ocazie specială la un restaurant din San Francisco și așa mai departe.²⁷ Subiecții raportau și cât de încrezători erau că fiecare dintre aceste predicții era corectă. Înainte de a face predicțiile, unora dintre participanți li s-a cerut să descrie toate detaliile viitorului eveniment pe care și-l imaginau („Îmi imaginez că mănânc coaste trase prin vin, cu legume la grătar și pătrunjel, la Jardinieră“) și apoi li s-a spus să presupună că toate aceste detalii erau corecte (grupul de control). Celorlalți participanți nu li s-a cerut să dea detalii și nici să facă vreo presupunere. Rezultatele au arătat că toți subiecții erau exact la fel de încrezători precum cei din grupul de control. De ce? Deoarece, când au fost întrebați despre cină, cei din afara grupului de control au generat rapid și inconștient imaginea mentală a unui anumit fel de mâncare, într-un anumit restaurant, și apoi au presupus că respectivele detalii erau corecte, și nu pur și simplu inventate.

Toți ne trezim în astfel de situații din când în când. Soția ne roagă să mergem la o petrecere vineri seară, creierul nostru construiește rapid imaginea unui cocktail party într-un apartament uriaș al unui hotel din centru, cu chelneri în smoking trecând cu tăvi de argint pline de aperitive pe lângă un harpist ușor plictisit, și anticipăm reacția pe care o vom avea, cu un căscat care stabilește noi recorduri în materie de durată și anvergură a maxilarelor. Ce eșuăm, în general, să luăm în considerare este că există o multitudine de feluri de petreceri – zile de naștere, inaugurări de galerii, prezentarea distribuției unui film, petreceri pe iaht, la birou, orgii, parastase – și cât de diferit am reacționa în fiecare caz în parte. Așa că îi spunem soției că parcă n-am merge, soția, normal, ne obligă să ne înfățișăm oricum și sfârșim prin a ne distra de minune. De ce? Pentru că petrecerea a însemnat bere ieftină și hula hoop, nu muzică clasică și biscuiți cu alge. A fost exact în stilul nostru și ne-a plăcut ce am prezis că vom urî, pentru că predicția se baza pe o imagine detaliată ce reflecta cea mai bună bănuială a creierului nostru, care, în acest caz, s-a potrivit ca nuca-n perete. Ideea este că, atunci când ne imaginăm viitorul, adesea o facem în pata oarbă a ochiului minții, iar această tendință ne poate face să ne închipuim aiurea evenimentele viitoare ale căror consecințe emoționale încercăm să le punem în echilibru.

Această tendință depășește predicțiile banale despre petreceri, restaurante și

farfurii cu spaghetti. De exemplu, cei mai mulți dintre noi nu au nici o îndoială că le-ar plăcea mai mult să fie Eastman decât Fischer – adică nici o îndoială, dacă nu ne oprim puțin să ne gândim cât de repede și de inconștient au umplut creierele noastre golurile cu detaliile vieților și ale morților lor, precum și cât de mult contează aceste detalii inventate. Uite două povești pe care creierul tău aproape sigur nu le-a inventat pentru tine, la începutul acestui capitol.

Ești un tânăr imigrant german care trăiește într-un oraș murdar și aglomerat, așa cum era Chicago în secolul al XIX-lea. Câteva familii bogate – Armour, McCormick, Swift și Field – au monopolizat industriile și au dreptul să te folosească, pe tine și pe membrii familiei tale, ca pe niște mașinării sau animale de povară. Îți dedici timpul unui mic ziar ale cărui editoriale cheamă la dreptate socială, dar nu ești nebun, și știi că aceste eseuri nu vor schimba nimic, iar fabricile vor continua să producă hârtie, să producă tractoare, preparate din carne de porc și să se debaraseze de muncitorii epuizați care hrănesc, cu sângele și sudoarea lor, motoarele producției. Ești dispensabil și insignifiant. Bine-ai venit în America! Într-o seară, izbucnește o altercație între niște muncitori și poliția locală din Haymarket Square și, deși nu erai prezent când a fost aruncată bomba, ești arestat laolaltă cu alți „lideri anarhiști” și acuzat de organizarea unei revolte. Dintr-odată, numele tău este pe prima pagină a tuturor ziarelor importante și ai o platformă națională pentru opiniile tale. Când judecătorul te condamnă, pe baza unor dovezi fabricate, îți dai seama că acest moment infam va fi pomenit în cărțile de istorie, că vei fi cunoscut ca „Martirul din Haymarket” și că execuția ta deschide drumul reformelor pe care le-ai întrezărit, dar pe care ai fost incapabil să le implementezi. Peste câteva zeci de ani, va exista o Americă mult mai bună decât cea de acum, iar cetățenii săi îți vor onora sacrificiul. Nu ești un om religios, dar nu te poți abține să te gândești, pentru o clipă, la Iisus pe cruce – acuzat în mod mincinos, pedepsit în mod nedrept și executat cu cruzime –, dându-și viața pentru ca o idee măreață să poată dăinui în secolele ce vor urma. Bineînțeles, ești emoționat în timp ce te pregătești să mori. Dar, în sens profund, acest moment este un noroc incredibil, apogeul unui vis – poate, ai spune, cel mai fericit moment din viața ta.

Acum, a doua poveste: Rochester, New York, 1932, în toiul Marii Crize. Ești un bărbat de 77 de ani care și-a petrecut viața clădind imperii, perfecționând tehnologii și folosindu-și averea pentru a dota biblioteci, orchestre simfonice, universități și clinici dentare care au îmbunătățit viețile a milioane de oameni. Ți-ai petrecut cele mai fericite momente ale lungii tale vieți jucându-te cu o cameră foto, vizitând muzeele de artă ale Europei, mergând la pescuit sau la

vânătoare ori făcând tâmplărie în cabana ta din Carolina de Nord. Dar problemele mari cu coloana vertebrală fac să-ți fie din ce în ce mai greu să duci viața activă care ți-a plăcut întotdeauna, iar fiecare zi pe care ți-o petreci în pat este o bătaie de joc la adresa omului plin de energie care ai fost odată. Nu mai întinerești și nici nu te vei mai face bine vreodată. Zilele bune s-au terminat, iar zilele care vin înseamnă și mai multă degradare. Într-o după-amiază de luni, te așezi la birou, scoți capacul stiloului preferat și scrii aceste cuvinte, pe o coală de hârtie: „Dragi prieteni, treaba mea aici s-a terminat. De ce să mai aștept?” Apoi îți aprinzi o țigară și, după ce tragi ultimul fum, o stingi și lipești cu grijă gura țevii Lugarului tău automat de piept. Desigur, ești emoționat în timp ce te pregătești să apeși pe trăgaci. Dar, în sens profund, știi că acest unic glonț bine ținut va face să rămâi cu un trecut minunat și să scapi de un viitor amar.

OK, trezirea! Aceste detalii despre viața lui Adolph Fischer și George Eastman sunt corecte, dar nu despre asta e vorba. Ideea e că, la fel cum există petreceri și paste care îți plac și petreceri și paste care nu-ți plac, există feluri de a fi bogat și feluri de a fi executat care le fac pe cele dintâi mai puțin minunate și pe cele din urmă mai puțin îngrozitoare decât ne-am aștepta. Unul dintre motivele pentru care reacțiile lui Fischer și Eastman ți s-au părut atât de greșite este că ți-ai imaginat greșit detaliile situației fiecăruia. Și totuși, fără să te gândești de două ori, te-ai comportat ca un realist care nu regretă nimic și ți-ai bazat, încrezător, predicțiile despre cum te-ai simți pe detalii pe care creierul tău le-a inventat pe la spatele tău. Greșeala ta nu a fost să-ți imaginezi lucruri pe care nu aveai de unde să le știi – în fond, la asta e bună imaginația –, ci că, fără să gândești, ai tratat ce ți-ai imaginat drept o reprezentare corectă a faptelor. Ești o persoană foarte mișto, sunt sigur. Dar ești un vrăjitor foarte prost.

Mai departe

Dacă, la momentul concepției, ai fi avut de ales dintre mai multe creiere, probabil că nu l-ai fi ales pe cel mai șmecher. Bine că nu te-a întrebat nimeni! Fără șmecheria de umplere a golurilor, ai avea doar amintiri vagi, o imaginație stearpă și o găurică neagră care te-ar urma peste tot. Când Kant a scris că „percepția fără concepție este oarbă”²⁸, a sugerat că, fără trucul referitor la completarea golurilor, nu am avea nimic cât de cât asemănător cu experiența

subiectivă pe care o considerăm toți de la sine înțeleasă. Vedem lucruri care nu există în realitate și ne amintim lucruri care nu s-au întâmplat chiar așa; și, deși sună ca simptome ale intoxicației cu mercur, ele sunt, de fapt, ingrediente esențiale pentru rețeta unei realități omogene și normale. Dar această netezime și această normalitate au un preț. Chiar dacă suntem conștienți într-un fel vag academic de trucul umplerii golurilor pe care îl face creierul nostru, tot ne așteptăm ca viitorul să se desfășoare cu detaliile pe care ni le imaginăm. După cum vom vedea, detaliile pe care le furnizează creierul, prin completare, nu sunt nici pe departe atât de îngrijorătoare precum cele pe care le omite.

trad. Dan Grigorescu, 1964 (n.tr.)

5. Tăcere asurzitoare

*Greșeală! tu fatalul prunc al melancoliei! De ce presimți, tu, oare închipuirii
noastre Ușor înșelătoare, icoane mincinoase?*

Shakespeare, Iulius Cezar****

Silver blaze nu lipsea de mult timp, când inspectorul Gregory și colonelul Ross identificară străinul care se strecurase în grajd și furase calul de curse. Dar, ca de obicei, Sherlock Holmes era cu un pas înaintea polițiștilor. Colonelul se întoarse către faimosul detectiv:

- Există ceva la care ați vrea să mă faceți atent?
- Incidentul curios cu câinele, pe timpul nopții.
- Câinele n-a făcut nimic pe timpul nopții.
- Tocmai asta e curios, remarcă Sherlock Holmes.¹

Există deci un câine în grajd, ambii îngrijitori dormiseră în timpul furtului, iar aceste două fapte îi permisese lui Holmes să facă una dintre deducțiile sale incontestabil de iscusite. După cum tot el explică ulterior:

- Am înțeles semnificația tăcerii câinelui. [...] Un câine era ținut în grajd, și totuși, deși cineva a intrat și a scos un cal, câinele nu a lătrat destul de tare încât să-i trezească pe cei doi feciori din pod. Este evident că vizitatorul din miez de noapte era cineva pe care câinele îl cunoștea foarte bine.²

Deși inspectorul și colonelul știau foarte bine ce se întâmplase, doar Holmes știa ce nu se întâmplase: câinele nu lătrase, ceea ce însemna că hoțul nu era străinul pe care îl identificaseră polițiștii. Acordând o atenție deosebită absenței unui eveniment, Sherlock Holmes se deosebea astfel și mai mult de restul speciei umane. Cum vom vedea, când oamenii își imaginează viitorul, observă rareori ce

a ratat imaginația – iar piesele lipsă sunt mult mai importante decât ne dăm seama.

Tablou fără marinari

Dacă trăiești într-un oraș cu clădiri înalte, știi deja că porumbeii au capacitatea supranaturală de a se găinița în momentul, poziția și cu viteza exacte, pentru a nimeri direct cel mai scump pulover al tău. Dat fiind talentul lor de bombardiere, pare ciudat că nu pot învăța să facă lucruri mult mai simple. De exemplu, dacă un porumbel este închis într-o colivie cu două manete care pot fi luminate, învață ușor să apese pe maneta luminată, pentru a primi o recompensă sub formă de grăunțe – dar nu învață niciodată să apese maneta neluminată, pentru a primi același premiu.³ Porumbeii nu au nici o problemă cu a sesiza că prezența semnalelor luminoase înseamnă ocazia de a mânca, dar nu izbutesc să deprindă același lucru legat de absența luminii. Cercetările sugerează că ființele umane seamănă un pic cu porumbeii în această privință. De exemplu, participanții la un studiu au jucat un joc de perspicacitate pentru care li s-a arătat un set de trigrame (combinații de trei litere precum SXY, GTR, BCG și EVX). Organizatorii experimentului le-au indicat, apoi, subiecților una, spunându-le că acea trigramă era specială. Treaba voluntarilor era să deducă ce era special la ea – adică să își dea seama care dintre proprietățile ei o deosebea de celelalte. Subiecții au primit set după set, organizatorii indicându-le de fiecare dată trigramă specială. Câte seturi au trebuit să vadă participanții la studiu, până să deducă proprietatea distinctivă a trigramei speciale? Pentru jumătate din voluntari, trigramă specială se deosebea prin faptul că doar ea conținea litera T, iar aceștia au avut nevoie să vadă 34 de seturi de trigrame, înainte să-și dea seama că prezența literei T era ceea ce făcea ca trigramă să fie specială. Pentru cealaltă jumătate, trigramă specială se distingea întotdeauna prin faptul că doar ei îi lipsea litera T. Rezultatele au fost uimitoare. Indiferent de câte seturi de trigrame au văzut, de data aceasta nici unul dintre subiecți nu a remarcat nici măcar o dată diferența.⁴ Era ușor de observat prezența unei litere, dar, la fel ca în cazul lătratului de câine, imposibil de sesizat absența ei.

Absența din prezent

Dacă această tendință s-ar limita la grăunțe și trigrame, nu ne-am bate capul prea mult. Dar, după cum se dovedește, incapacitatea generală de a ne gândi la absențe provoacă destule erori în viața de zi cu zi. De exemplu, cu doar câteva rânduri în urmă, am sugerat că porumbeii au talentul neobișnuit de a ținti pietonii, iar dacă ai fost vreodată victima unui cufurit mai talentat, probabil că ai tras aceeași concluzie. Dar ce ne face să credem că porumbeii chiar ochesc și lovesc ținta? Ei bine, însuși faptul că majoritatea ne amintim mult prea multe situații în care am trecut pe sub vreun cablu împodobit cu grămezi de șobolani zburători enervanți și am fost loviți în plin de o plească albă puturoasă, în ciuda faptului că, din aer, un cap uman constituie o țintă relativ mică și mobilă. De acord! Dar dacă vrem cu adevărat să știm dacă porumbeii chiar ne iau la ochi și au abilitățile necesare să facă asta, trebuie să luăm în considerare și ocaziile în care am trecut pe sub același cablu și am ieșit curați. Modul corect de a estima arta de a ținti și ura porumbeilor este luând în considerare atât prezența, cât și lipsa găinașului de pe jachetele noastre. Dacă porumbeii ne-au atins în nouă cazuri din zece, probabil că ar trebui să le acordăm credit pentru acuratețe, însă dacă ne-au atins de nouă ori din 9 000 de ocazii, atunci prețioasa țintă bună și lipsă de bun-simț probabil că nu sunt decât noroc porcesc. Ratările sunt esențiale pentru a determina ce fel de deducții putem face. Într-adevăr, când oamenii de știință vor să stabilească relația de cauzalitate dintre două lucruri – însămânțarea norilor și ploaia, atacurile de cord și colesterolul –, ei calculează un indice matematic care ia în considerare coocurența (câte persoane care au valori mari ale colesterolului fac atacuri de cord?), noncoocurența (câte persoane care au valori mari ale colesterolului nu fac atacuri de cord și câte persoane care nu au valori mari ale colesterolului fac atacuri de cord?) și coabsența (câte persoane care nu au valori mari ale colesterolului nu fac atacuri de cord?). Toate aceste estimări sunt necesare pentru a evalua cu exactitate probabilitatea ca respectivele două lucruri să aibă o relație reală de cauzalitate.

Toate aceste calcule sunt de bun-simț, desigur. Pentru statisticieni. Dar studiile arată că, atunci când vor să afle dacă două lucruri sunt corelate cauzal, în mod normal oamenii obișnuiți caută, iau în considerare, își amintesc și sunt atenți la informații legate de ce s-a întâmplat și omit să caute, să ia în considerare, să-și amintească și să fie atenți la informațiile legate de ce nu s-a întâmplat.⁵ Din câte se pare, oamenii fac această greșală de foarte mult timp. Acum aproape patru

secole, filosoful și savantul sir Francis Bacon a scris despre felurile în care greșește mintea, considerând eșecul de a lua în seamă absențele ca fiind printre cele mai grave:

De departe, cel mai mare impediment și cea mai mare aberație în privința rațiunii umane rezultă din [faptul că] [...] lucrurile care activează simțurile le surclasează pe cele care, deși poate mai importante, nu le ating direct. Prin urmare, observarea se limitează, de obicei, la a vedea, și asta, atât de mult, încât lucrurilor invizibile le este acordată puțină sau nici un fel de atenție.⁶

Bacon exemplifică această idee printr-o poveste (pe care, după cum s-a dovedit, a împrumutat-o de la Cicero, care o spusese cu 17 secole mai devreme) despre vizitatorul unui templu roman. Pentru a-l impresiona cu puterea zeilor, romanul i-a arătat vizitatorului portretul câtorva marinari pioși a căror credință aparent îi salvase dintr-un naufragiu. Presat să accepte această dovadă a miracolului, vizitatorul a întrebat șiret: „Dar unde sunt cei care au pierit după ce au jurat credință zeilor?”⁷ Cercetările științifice sugerează că oamenii obișnuiți ca noi cer rareori să vadă portretele marinarilor care lipsesc.⁸

Incapacitatea de a ne gândi la absențe ne poate determina să facem raționamente destul de bizare. De exemplu, într-un studiu derulat acum vreo 30 de ani, americanii au fost întrebați care țări seamănă cel mai mult unele cu altele – Ceylon și Nepal sau Germania de Vest și Germania de Est? Majoritatea au ales perechea din urmă.⁹ Dar, când au fost întrebați care sunt cele mai diferite, cei mai mulți au ales tot ultima pereche. Cum pot două țări să semene mai mult și să fie mai diferite între ele decât alte două țări? Nu pot, evident! Dar când li se cere să judece similaritățile dintre două țări, oamenii au tendința să caute prezența asemănărilor (iar cele două Germanii aveau destule – de exemplu, numele) și să ignore absența diferențelor.

Tendința de a ignora absențele poate afecta și deciziile mai personale. Imaginează-ți că te pregătești să pleci în vacanță pe una dintre aceste două insule: Moderatia (care are o climă moderată, plaje potrivite, hoteluri potrivite și o viață de noapte moderată) sau Extremia (cu o climă minunată, plaje fantastice, dar hoteluri proaste și fără viață de noapte). E timpul să-ți faci rezervarea, deci pe care o alegi? Cei mai mulți aleg Extremia.¹⁰ Acum imaginează-ți că ai deja rezervări provizorii pentru ambele destinații și că a sosit momentul să anulezi una dintre ele, înainte să-ți fie trași banii de pe card. Pe care o anulezi? Cei mai mulți aleg să anuleze rezervarea pentru aceeași Extremia. De ce preferă și totuși

renunță oamenii la Extremia? Deoarece, când alegem, luăm în considerare attributele pozitive ale alternativelor pe care le avem, iar când renunțăm, pe cele negative. Extremia are cele mai pozitive și cele mai negative attribute, prin urmare, oamenii o aleg când caută o destinație și o resping când vor să excludă o destinație. Desigur, calea logică de a alege unde să-ți petreci vacanța este să iei în considerare și prezența și absența aspectelor pozitive și negative, dar cei mai mulți dintre noi nu fac asta.

Absența din viitor

Neatenția la absențe influențează felul în care ne gândim la viitor. La fel cum nu ne putem aminti fiecare detaliu al unui eveniment anterior (ce culoare aveau șosetele pe care le-ai purtat la absolvirea liceului?) și cum nu observăm fiecare detaliu al unui eveniment actual (ce culoare au șosetele persoanei care se află chiar acum în spatele tău?), nu reușim să ne imaginăm nici toate detaliile unui eveniment viitor. Poți să închizi ochii, chiar acum, și să-ți imaginezi cum conduci un Mercedes-Benz SL600 Roadster cu un motor bi-turbo V-12 de 5,5 litri și 36 de valve? Poate îți imaginezi curbele grilei radiatorului, înclinația parbrizului și mirosul de nou al tapiseriei din piele neagră. Dar oricât timp vei petrece făcând asta, dacă te-aș ruga după aceea să studiezi imaginea mentală pe care ai creat-o și să-mi spui numărul de înmatriculare al mașinii, o să recunoști că ai omis acest detaliu. Nimeni nu-și poate imagina totul, bineînțeles, și ar fi absurd să avem pretenția aceasta. Dar, așa cum avem tendința de a trata detaliile evenimentelor viitoare pe care ni le imaginăm ca și cum acestea chiar se vor întâmpla, avem tendința, la fel de îngrijorătoare, de a trata detaliile evenimentelor viitoare pe care nu ni le imaginăm ca și cum acestea nu se vor întâmpla. Cu alte cuvinte, nu reușim să ne dăm seama cât de multe goluri umple imaginația, dar nu reușim să ne dăm seama nici câte de multe detalii lasă deoparte.

Pentru a exemplifica acest lucru, adesea le cer oamenilor să-mi spună cum cred ei că se vor simți la doi ani după moartea fulgerătoare a celui mai mare copil. După cum îți imaginezi, treaba aceasta mă face foarte popular la petreceri. Știu, știu – e un exercițiu oribil și nu-ți cer să-l faci. Ideea e că, dacă l-ai face, probabil că mi-ai da același răspuns ca aproape toți cei pe care i-am întrebat, adică unul

de genul: Ai înnebunit de-a binelea? Aș fi devastat – complet distrus! N-aș putea nici măcar să mă ridic din pat dimineața. Poate chiar m-aș sinucide. Cine naiba te-a invitat pe tine aici? Dacă în acest punct nu mă pomenesc cu băutura respectivului aruncată în față, de obicei mai întind puțin coarda și întreb cum a ajuns la acea concluzie. Ce gânduri sau imagini i-au trecut prin cap, ce informații a luat în considerare? Oamenii îmi spun, în general, că s-au imaginat primind efectiv vestea, luând parte la o înmormântare, ori deschizând ușa unui dormitor gol. Dar, în lunga mea istorie de pus întrebarea aceasta și, prin urmare, de excluderi din toate cercurile sociale cărora le-am aparținut vreodată, încă nu am auzit o persoană care, pe lângă aceste imagini morbide și sfâșietoare, să-și imagineze și celelalte lucruri care s-ar întâmpla, inevitabil, în cei doi ani trecuți de la moartea ipotetică a copilului lor. Nici măcar o persoană nu a menționat vreodată să-și fi imaginat că merge la serbarea celui alt copil sau că face dragoste cu soția ori că mănâncă un măr glasat într-o seară caldă de vară ori că citește sau că scrie o carte sau că se plimbă cu bicicleta, sau oricare dintre nenumăratele activități la care ne-am aștepta toți – inclusiv interlocutorul – să se întâmple în respectivii doi ani. Acum, eu nu sugerez sub nici o formă și nici pe departe că puțin zahăr candel ar compensa pierderea unui copil. Nu asta e ideea. Ceea ce spun este că perioada de doi ani care urmează după un eveniment tragic trebuie să conțină ceva – adică trebuie umplută cu episoade și cu întâmplări de orice fel, iar aceste episoade și întâmplări trebuie să aibă niște consecințe emoționale. Indiferent că aceste consecințe sunt majore sau neînsemnate, negative ori pozitive, nimeni nu poate răspunde corect la întrebarea mea, atât timp cât nu le ia în considerare. Și totuși, nici măcar un cunoscut nu și-a imaginat vreodată altceva decât singurul și îngrozitorul eveniment sugerat de întrebarea mea. Când oamenii își imaginează viitorul, lipsesc o mulțime de lucruri din el, iar lucrurile care lipsesc contează.

Acest lucru este ilustrat de un studiu în cadrul căruia unui grup de studenți de la Universitatea Virginia i s-a cerut să anticipeze cum s-ar simți la câteva zile după ce echipa de fotbal a școlii ar câștiga sau ar pierde viitorul meci contra Universității Carolina de Nord.¹¹ Înainte de a face aceste predicții, unora dintre studenți (povestitorii) li s-a cerut să descrie evenimentele unei zile obișnuite, iar celorlalți (nepovestitorii), nu. Câteva zile mai târziu, studenților li s-a cerut să raporteze cât de fericiți erau în realitate, iar rezultatele au arătat că numai nepovestitorii supraestimaseră dramatic impactul pe care victoria sau înfrângerea echipei urma să o aibă asupra lor. De ce? Deoarece când nepovestitorii și-au imaginat viitorul, au avut tendința de a omite detaliile legate de lucrurile care aveau să se întâmple după terminarea meciului. De exemplu, nu s-au gândit că

imediat după ce echipa ar fi pierdut (ceea ce ar fi fost trist), s-ar fi dus să se îmbete cu prietenii (ceea ce ar fi fost nemaipomenit), sau că imediat după victorie (ceea ce ar fi fost nemaipomenit) s-ar fi dus la bibliotecă, să învețe pentru examenul de chimie (ceea ce ar fi fost trist). Nepovestitorii s-au concentrat pe un singur aspect al viitorului – rezultatul meciului de fotbal – și nu au reușit să-și imagineze alte aspecte care le-ar fi putut influența starea, precum o beție sau examenul la chimie. Povestitorii, pe de altă parte, au făcut predicții mult mai precise, exact pentru că fuseseră forțați să ia în considerare detalii pe care nepovestitorii le omiseseră.¹²

E dificil să scăpăm de atenția propriei atenții – dificil să luăm în considerare ceea ce e posibil să nu luăm în considerare –, iar acesta este unul dintre motivele pentru care, de atâtea ori, prezicem greșit răspunsul nostru emoțional la evenimente viitoare. Majoritatea americanilor pot fi clasați în două categorii: cei care trăiesc în California și sunt fericiți din acest motiv și cei care nu trăiesc în California, dar cred că ar fi fericiți dacă ar face-o. Totuși, cercetările arată că locuitorii Californiei nu sunt deloc mai fericiți decât ceilalți – deci de ce toată lumea (inclusiv californienii) pare să creadă că ar fi?¹³ California este unul dintre cele mai frumoase locuri, cu cea mai bună climă de pe teritoriul continental al Statelor Unite, iar când aud numele magic al acestui loc, imaginația noncalifornienilor produce, instantaneu, imagini mentale cu plaje însorite și pini gigantici. Dar și dacă Los Angeles are o climă mai bună decât Columbus, clima este doar unul dintre nenumăratele lucruri care determină starea de fericire a cuiva – și totuși, toate celelalte lucruri lipsesc din imaginea mentală. Dacă ar fi să adăugăm unele dintre aceste detalii lipsă imaginii noastre mentale cu plaje și palmieri – să zicem, traficul, supermarketurile, aeroporturile, echipele sportive, factura la cablu, prețurile caselor, cutremurele, alunecările de teren și așa mai departe –, atunci poate am recunoaște că L.A. bate Columbus în unele privințe (vreme mai bună), iar Columbus bate L.A. în altele (mai puțin trafic). Credem că locuitorii Californiei sunt mai fericiți decât cei din Ohio pentru că ne imaginăm California atât de puțin detaliat – și nu luăm deloc în considerare că detaliile pe care nu reușim să ni le imaginăm ar putea modifica dramatic concluziile pe care le tragem.¹⁴

Tendința care ne face să supraestimăm fericirea californienilor ne face și să subestimăm fericirea oamenilor cu boli cronice sau cu dizabilități.¹⁵ Când vedem și ne închipuim cum ar fi să nu mai vedem, pare că uităm că orbirea nu este o slujbă care să ne ocupe tot timpul. Orbii nu pot vedea, dar fac mare parte din lucrurile pe care le fac și oamenii cu vedere intactă – ies la picnicuri, își

plătesc impozitele, stau blocați în trafic – și deci sunt la fel de fericiți ca noi, ceilalți. Nu pot face tot ce pot face oamenii care văd, cei care văd nu pot face tot ce pot face nevăzătorii – astfel, viețile celor care văd și ale celor care nu văd nu sunt identice. Dar, oricum ar fi viața unui nevăzător, presupune mai mult decât lipsa văzului. Și totuși, când ne imaginăm cum ar fi să orbim, nu reușim să ne imaginăm toate celelalte lucruri care s-ar putea întâmpla într-o astfel de viață, prin urmare, prezicem greșit cât de satisfăcătoare ar fi aceasta.

La orizontul evenimentelor

Acum vreo 50 de ani, un pigmeu pe nume Kenge ieșea pentru prima dată din dese păduri tropicale ale Africii, în câmp deschis, însoțit de un antropolog. Bivolii se întrezăreau în depărtare, puncte negre pe fundalul unui cer decolorat – iar pigmeul i-a privit curios. Într-un târziu, s-a întors spre antropolog și l-a întrebat ce fel de insecte erau acelea. „Când i-am spus lui Kenge că insectele erau bivoli, s-a prăpădit de râs și mi-a zis să nu mai spun asemenea minciuni tâmpite.”¹⁶ Antropologul nu era nici tâmpit și nici nu mințise. Dar, pentru că trăise toată viața în jungla deasă, care nu oferea nici o vedere către orizont, pigmeul nu învățase niciodată un lucru pe care noi, ceilalți, îl considerăm de la sine înțeles: anume că lucrurile arată diferit de la distanță. Tu și eu nu confundăm insectele cu vite, și invers, deoarece suntem obișnuiți să privim peste întinderi vaste și am aflat devreme în viață că obiectele proiectează imagini mai mici pe retină atunci când sunt departe decât atunci când sunt în apropiere. Cum știe creierul nostru dacă o imagine mică pe retină este proiectată de un obiect mic apropiat sau de unul mare îndepărtat? Detalii, detalii, totul ține de detalii! Creierul știe că suprafețele obiectelor apropiate înlesnesc detalii fine, care se dizolvă și se amestecă odată cu distanțarea acestora și, astfel, folosesc finețea detaliilor pe care le putem vedea pentru a estima distanța dintre ochi și obiect. Dacă mica imagine retinală este detaliată – dacă putem vedea puful de pe capul unui țânțar și textura de celofan a aripilor –, creierul estimează că obiectul e la vreo 2–3 centimetri de ochi. Dacă mica imagine retinală nu este detaliată – abia vedem silueta vagă și forma lipsită de umbre a corpului unui bivol –, creierul estimează că obiectul este la câteva sute bune de metri.

La fel cum obiectele apropiate par mai detaliate decât cele îndepărtate, și

evenimentele mai apropiate în timp par mai detaliate.¹⁷ Dacă viitorul apropiat este foarte detaliat, viitorul îndepărtat este neclar și omogen. De exemplu, când cuplurile tinere sunt întrebate la ce se gândesc când își imaginează căsnicia, cele care sunt la o lună distanță de eveniment (fie că se vor căsători peste o lună, fie că au făcut-o cu o lună în urmă) vizualizează mariajul în mod destul de abstract și de neclar și oferă descrieri de nivel înalt, cum ar fi „un angajament serios“ sau „o greșeală“. În schimb, cei care urmează să se căsătorească a doua zi își imaginează detalii concrete, oferind descrieri precum „a face fotografii“ sau „a purta o ținută specială“.¹⁸ La fel, când li se cere să se imagineze încuind o ușă a doua zi, oamenii descriu imaginile mentale prin fraze detaliate, precum „vâr cheia în încuietore“, dar dacă li se cere să-și imagineze cum vor încuia o ușă anul viitor, o fac în termeni vagi, ca „îmi asigur casa“.¹⁹ Când ne gândim la evenimente din trecutul sau din viitorul îndepărtat, avem tendința să o facem la modul abstract, gândindu-ne la motivul pentru care s-au întâmplat sau se vor întâmpla, dar când ne gândim la evenimentele din trecutul sau din viitorul apropiat, avem tendința de a ne gândi concret la felul în care s-au întâmplat sau se vor întâmpla.²⁰

A privi în timp este la fel cu a privi în spațiu. Dar există o diferență importantă între orizontul spațial și cel temporal. Când percepem un bivol îndepărtat, creierul nostru este conștient de faptul că bivolul arată neted, vag și lipsit de detalii deoarece este departe și nu concluzionează, eronat, că bivolul însuși este neted și vag. Dar când ne amintim ori ne imaginăm un eveniment îndepărtat în timp, creierul pare să omită faptul că detaliile se estompează odată cu îndepărtarea în timp și concluzionează că evenimentele îndepărtate chiar sunt la fel de netede și de vagi cum ni le imaginăm și ni le amintim. Te-ai întrebat vreodată de ce îți iei adesea angajamente pe care le regreti amarnic când vine momentul să te ții de cuvânt? Toți facem asta, firește. Suntem de acord să avem grijă de nepoți luna viitoare și abia așteptăm momentul. Apoi, când chiar vine clipa să cumpărăm meniurile Happy Meal, să montăm setul Barbie, să ascundem bongul și să ignorăm playofful NBA de la ora 1, ne întrebăm la ce ne gândeam când am spus da. Păi, uite la ce ne gândeam: când am spus da, ne gândeam la a avea grijă de copii în termeni de motiv, în loc de cum, în termeni de cauze și consecințe, în loc de execuție, și am omis să luăm în calcul faptul că evenimentul nedetaliat pe care ni-l imaginăm nu va fi cel extrem de detaliat pe care îl vom experimenta, în cele din urmă. A sta cu copiii luna viitoare înseamnă „a dovedi iubire“, în vreme ce a sta cu copiii acum înseamnă „a lua masa“, iar exprimarea afecțiunii ne recompensează spiritual într-un fel în care faptul de a comanda cartofi prăjiți nu o va face niciodată.²¹

Probabil, nu e surprinzător că detaliile granuloase ale supravegherii copiilor, care sunt atât de frapante în momentul execuției, nu făceau parte din imaginea mentală pe care am avut-o când ne-am imaginat evenimentul cu o lună în urmă, dar ce este surprinzător e cât de surprinși suntem când acele detalii devin vizibile. Supravegherea îndepărtată în timp a copiilor are aceeași netezime iluzorie pe care o are un lan de porumb îndepărtat²², dar în timp ce toți știm că un lan de porumb nu este neted în realitate și că doar arată așa de departe, suntem vag conștienți de același lucru când vine vorba de evenimente îndepărtate în timp. Participanții la studii, cărora li se cere să-și imagineze „o zi bună“, își închipuie o mai mare varietate de evenimente dacă ziua respectivă este a doua zi, decât dacă este peste un an.²³ Deoarece o zi de mâine bună este imaginată în detalii bogate, se dovedește a fi un amestec diform de multe lucruri bune („O să dorm până târziu, o să citesc ziarul, o să merg la film și o să mă întâlnesc cu prietenii“) cu câteva părți neplăcute („Dar cred că va trebui să strâng și frunzele alea din curte“). Pe de altă parte, o zi bună la anul este imaginată ca un piure fin de episoade fericite. Mai mult, când sunt întrebați cât de realiste cred că sunt respectivele imagini mentale cu privire la viitorul apropiat și la cel îndepărtat, oamenii susțin că piureul de la anul care vine este exact la fel de realist ca tocănița de mâine. Într-un fel, suntem precum niște piloți care se pregătesc de aterizare și descoperă, șocați, că lanurile de porumb care, din aer, păreau niște dreptunghiuri galbene și netede sunt, de fapt, pline de – cine-ar fi crezut? – porumb! Percepția, imaginația și memoria sunt abilități remarcabile care au o mulțime de caracteristici în comun, dar, cel puțin într-o privință, percepția este cea mai isteată dintre toate. Rareori confundăm un bivol îndepărtat cu o insectă apropiată, dar când orizontul este temporal, nu spațial, avem tendința de a face aceeași greșală pe care o fac pigmeii.

Faptul că ne imaginăm viitorul apropiat și pe cel îndepărtat prin texturi atât de diferite ne face să le și evaluăm diferit.²⁴ Cei mai mulți dintre noi ar plăti mai mult să vadă un spectacol pe Broadway diseară sau să mănânce o plăcintă cu mere după-amiază, decât ar plăti dacă același bilet și aceeași plăcintă le-ar fi livrate luna viitoare. Nu e nimic irațional aici. Întârzierile sunt dureroase și are sens să cerem un discount, dacă suntem obligați să le suportăm. Dar studiile demonstrează că, atunci când își imaginează suferința așteptării, oamenii cred că va fi mai rău dacă se va întâmpla în viitorul apropiat decât în cel îndepărtat, iar asta duce la un comportament mai degrabă ciudat.²⁵ De exemplu, majoritatea oamenilor ar primi mai degrabă 20 de dolari într-un an decât 19 dolari în 364 de zile, pentru că o întârziere de o zi care va avea loc în viitorul îndepărtat pare (de aici) un inconvenient minor. Pe de altă parte, majoritatea ar primi mai degrabă

19 dolari astăzi decât 20 mâine, pentru că întârzierea de o zi care are loc în viitorul apropiat pare (de aici) un chin de nesuportat.²⁶ Indiferent de intensitatea durerii pe care o provoacă o întârziere de o zi, durerea este, evident, aceeași, oricând ar fi simțită; și totuși, oamenii își imaginează o durere în viitorul apropiat ca fiind atât de gravă, încât plătesc, bucuroși, un dolar, ca să o evite, dar o durere în viitorul îndepărtat ca fiind atât de ușoară, încât acceptă, bucuroși, un dolar, să o îndure.

De ce se întâmplă asta? Detaliile vii ale viitorului apropiat îl fac mult mai palpabil decât viitorul îndepărtat și, astfel, ne simțim mai nerăbdători când ne imaginăm evenimente care vor avea loc mai curând decât evenimente ce se vor întâmpla mai târziu. Într-adevăr, studiile arată că părțile din creier responsabile, în principal, cu generarea sentimentelor de plăcere se activează când oamenii își imaginează o recompensă, de exemplu, în bani în viitorul apropiat, dar nu dacă își imaginează aceeași recompensă în viitorul îndepărtat.²⁷ Dacă ai cumpărat vreodată prea multe cutii de Thin Mints de la cercetașele care și le expun în fața bibliotecii locale și prea puține de la cercetașa care a sunat la ușă ca să-ți ia comanda pentru o livrare viitoare, atunci ai experimentat și tu această anomalie. Când spionăm viitorul prin lentila previziunii, claritatea următoarei ore și ceața următorului an ne pot determina să facem o mulțime de greșeli.

Mai departe

Înainte să se întoarcă în Baker Street, Sherlock Homes nu s-a putut abține să-și lustruiască orgoliul și să-l mai înțepe o dată pe inspectorul Gregory. Holmes i se destăinuie lui Watson:

– Gândește-te la valoarea imaginației, spuse Holmes. Este una dintre calitățile care-i lipsesc inspectorului Gregory. Noi ne-am imaginat ce s-ar fi putut întâmpla, am acționat în baza acestei ipoteze și am avut dreptate.²⁸

O înțepătură fină, dar nu prea cinstită. Problema inspectorului Gregory nu era că îi lipsea imaginația, ci că avea încredere în ea. Orice creier care execută trucul umplerii golurilor este constrâns să-l facă și pe cel al omiterii detaliilor, prin urmare, viitorul pe care ni-l imaginăm conține detalii pe care creierul și le-a imaginat și omite detalii pe care creierul le-a ignorat. Problema nu este că creierul nostru umple goluri și omite detalii. Ferească sfântul să n-o facă! Nu, problema este că o face atât de bine, încât nu suntem conștienți că se întâmplă. Astfel, avem tendința să acceptăm fără rezerve produsele creierului și ne așteptăm ca viitorul să se desfășoare cu detaliile – și doar cu acele detalii – pe care și le-a imaginat creierul. Unul dintre neajunsurile creierului, de aceea, este că își ia libertatea de a face diverse lucruri fără să ne spună că a făcut-o. Dar dacă imaginația poate fi prea liberală, ea poate fi și prea conservatoare, iar acest neajuns are o poveste proprie.

trad. Scarlat Ion Ghica, 1896, ed. C. George Săndulescu și Lidia Vianu, Contemporary Literature Press, Universitatea București, 2016 (n.tr.)

PARTEA a IV-a

Prezentism

**PREZENTÍSM s.n. Tendința ca experiența actuală să influențeze imaginea
cuiva asupra trecutului și a viitorului**

6. Viitorul se întâmplă acum

*Scrisorile tale m-au purtat dincolo de neștiutoarea vreme de față și simt viitorul
ca și cum ar ființa în clipa aceasta.*

Shakespeare, Macbeth*****

Cele mai multe biblioteci au un raft de volume futuriste din anii 1950, cu titluri ca În era atomică și Lumea de mâine. Dacă răsfoiești câteva, vei observa rapid că fiecare dintre aceste cărți spune mai multe despre vremea în care a fost scrisă decât despre cea pe care ar trebui să o anticipeze. Dă câteva pagini și vei găsi schița unei gospodine cu o coafură à la Donna Reed și cu o fustă cu un pudel imprimat, agitându-se prin bucătăria sa atomică, așteptând să audă sunetul rachetei soțului ei, înainte de a pune pe masă caserola de ton. Mai dă câteva pagini și iată schița unui oraș modern sub o cupolă de sticlă, cu trenuri nucleare, mașini antigravitaționale și cetățeni în costume sclipitoare alunecând lin spre muncă pe trotuarele rulante. Vei observa și că unele lucruri lipsesc. Bărbații nu au copii în pântec, femeile nu au serviete, puștii nu au piercinguri în sprâncene sau în buze, iar șoarecii fac chiț, în loc de click. Nu se dă nimeni cu skateboardul, nu există cerșetori, telefoane sau băuturi inteligente, spandex, latex, Gore-Tex, Amex, FedEx sau Wal-Mart. Mai mult, toți africanii, asiaticii și hispanicii par să fi ratat complet viitorul. Într-adevăr, ceea ce face aceste desene să fie atât de fermecătoare este faptul că sunt complet, fabulos și ridicol de greșite. Cum a putut crede cineva vreodată că viitorul va arăta ca un hibrid între Planeta interzisă și Tata știe cel mai bine?

Mai multe asemenea

Subestimarea noutății pe care o presupune viitorul este o tradiție onorată pe

parcursul timpului. Lordul William Thompson Kelvin a fost unul dintre cei mai vizionari fizicieni ai secolului al XIX-lea (motiv pentru care americanii încă măsoară temperatura în grade Kelvin), dar când s-a uitat cu atenție spre lumea de mâine a concluzionat că „mașinile zburătoare mai grele decât aerul sunt o imposibilitate”.¹ Majoritatea colegilor săi savanți au fost de acord. Cum scria eminentul astronom Simon Newcomb, în anul 1906: „Demonstrația că nici o combinație posibilă de substanțe și de forțe cunoscute nu poate alcătui o mașină practică cu care omul să poată zbura pe distanțe lungi, prin aer, îi pare scriitorului tot atât de completă și de posibilă pe cât poate fi demonstrația oricărui fapt fizic”.²

Chiar și Wilbur Wright, care a demonstrat că Newcomb și Kelvin se înșelaseră, a recunoscut că, în 1901, îi spusese fratelui său că „omul nu va zbura încă 50 de ani de-acum înainte”.³ A greșit cu 48 de ani. Numărul savanților respectabili și al inventatorilor de succes care au declarat că avionul este o imposibilitate este depășit doar de numărul celor care au spus același lucru despre călătoria în spațiu, televizoare, cuptoare cu microunde, energia nucleară, transplantul de inimă și femeile senator. Lista predicțiilor eronate, a semnelor ratate și a profețiilor nătânge este imensă, dar ignoră, te rog, pentru un moment, numărul absolut al acestor greșeli și observă, în schimb, similitudinea formelor lor. Scriitorul Arthur C. Clarke a formulat, la un moment dat, ceea ce avea să devină prima lege a lui Clarke: „Dacă un savant distins, dar bătrân, spune despre un lucru că este posibil, aproape sigur are dreptate. Dar dacă spune despre un lucru că e imposibil, foarte probabil greșește.”⁴ Cu alte cuvinte, când oamenii de știință fac predicții eronate, aproape întotdeauna greșesc prezicând că viitorul va arăta mult prea asemănător prezentului.

Prezentism în trecut

Oamenii obișnuiți sunt chiar științifici în privința aceasta. Am văzut deja cum creierul se folosește din plin de trucul umplerii golurilor când încearcă să-și amintească trecutul sau să-și imagineze viitorul, iar sintagma „umplerea golurilor” sugerează imaginea unor găuri (de exemplu, într-un zid sau într-un dinte) astupate cu un material oarecare (ipsos sau plombe). După cum se dovedește, când creierul umple golurile din conceptul zilelor de ieri și de mâine,

are tendința de a folosi un material numit astăzi. Gândește-te cât de des se întâmplă asta, când încerci să-ți amintești trecutul. Studenții care asistă la discursuri persuasive care le schimbă demonstrabil opiniile politice au tendința de a-și aminti că au gândit dintotdeauna cum gândesc acum.⁰ Cuplurile care încearcă să-și amintească iubiții din urmă cu două luni au tendința de a-și aminti că simțeau ce simt și acum.⁶ Studenții care primesc note la un examen își amintesc că au fost la fel de emoționați înaintea acestuia ca și în prezent.⁷ Când pacienții sunt întrebați despre durerile de cap, intensitatea durerii pe care o simt în momentul răspunsului determină intensitatea durerii pe care își amintesc a fi simțit-o în ziua precedentă.⁸ În cazul persoanelor de vârstă medie întrebat ce părere aveau despre sexul premarital, despre subiecte politice sau cât de mult alcool consumau în timpul facultății, memoria este influențată de ce gândesc și de cât alcool consumă acum.⁹ Când persoanele văduve sunt întrebată câtă durere au simțit în urmă cu cinci ani, când a murit partenerul de viață, memoria lor este influențată de intensitatea suferinței din prezent.¹⁰ Lista poate continua, dar ceea ce ne interesează să observăm este că, în fiecare dintre aceste cazuri, oamenii rememorează greșit propriul trecut, amintindu-și că gândeau, făceau și spuneau ce gândesc, fac și spun acum.¹¹

Această tendință de a completa amintirile cu material din prezent este și mai puternică atunci când ne amintim emoții. În 1992, după ce a anunțat, într-o emisiune TV, că ar vrea să locuiască la Casa Albă, Ross Perot a devenit, peste noapte, un mesia pentru un electorat nemulțumit. Pentru prima dată în istoria Americii, părea că un om care nu deținuse nici o funcție publică și nu candida din partea nici unui mare partid putea, foarte bine, să obțină cea mai puternică funcție de pe planetă. Suporterii lui erau entuziaști și optimiști. Dar, pe 16 iulie 1992, la fel de brusc cum intrase în scenă, Perot s-a retras din cursă, invocând vagi îngrijorări legate de „trucuri [politice] murdare“, care ar fi putut afecta nunta fiicei sale. Susținătorii săi au fost distruși. Apoi, în luna octombrie a aceluiași an, Perot s-a răzgândit iar și a reintrat în cursă, pe care a pierdut-o, în cele din urmă, o lună mai târziu. Între surprinzătorul său anunț inițial, retragerea sa chiar mai surprinzătoare, revenirea incredibil de surprinzătoare și înfrângerea deloc surprinzătoare, cei care l-au susținut au trăit o întreagă varietate de emoții intense. Din fericire, un cercetător a fost pe fază și a măsurat aceste reacții emoționale în iulie, după retragerea lui Perot, și apoi în noiembrie, după înfrângerea sa.¹² În noiembrie, cercetătorul a întrebat un grup de voluntari ce au simțit în iulie, iar concluziile au fost șocante. Cei care îi rămăsesetă loiali lui Perot, în ciuda instabilității acestuia, și-au amintit că au fost mai puțin triști și supărați în iulie, când se retrăsese, decât fuseseră de fapt, pe când cei care îl

abandonaseră când îi abandonase el și-au amintit că fuseseră mai puțin optimiști decât fuseseră în realitate. Cu alte cuvinte, susținătorii lui Perot își aminteau, eronat, că gândiseră despre el la fel ca în prezent.

Prezentism în viitor

Dacă trecutul este un zid găurit, viitorul este o gaură fără ziduri. Amintirea folosește trucul umplerii golurilor, dar imaginația este în sine trucul umplerii golurilor, iar dacă prezentul colorează un pic trecutul pe care ni-l amintim, tot el inspiră profund viitorul pe care ni-l imaginăm. Mai simplu spus, cei mai mulți dintre noi își imaginează cu greu un viitor foarte diferit de prezent și, mai ales, ne este foarte greu să ne imaginăm că vom gândi, dori sau simți altfel decât acum.¹³ Adolescenții își fac tatuaje pentru că sunt siguri că moartea e mișto va fi mereu un motto interesant, mamele își abandonează carierele promițătoare în avocatură pentru că sunt sigure că a sta acasă cu copiii va fi mereu o slujbă plină de satisfacții, iar fumătorii care tocmai și-au stins țigara sunt siguri, cel puțin pentru cinci minute, că se pot lăsa foarte ușor de fumat și că hotărârea lor nu se va diminua odată cu cantitatea de nicotină din sânge. Psihologii nu știu nimic despre adolescenți, fumători și mame. Îmi amintesc că odată, de Ziua Recunoștinței (mă rog, aproape în fiecare an e la fel), am mâncat atât de mult, încât abia când am luat ultima înghițitură de plăcintă cu dovleac mi-am dat seama că respiram foarte greu, pentru că plămânii mei nu mai aveau loc să se umfle cu aer. M-am rostogolit spre camera de zi, m-am prăbușit pe canapea și, înainte să cad într-o binecuvântată lene comatoasă, m-am auzit spunând: „Nu mai mănânc niciodată“. Bineînțeles, am mai mâncat – posibil, chiar în seara aceea, cu siguranță în următoarele 24 de ore, probabil curcan. Presupun că știam că legământul meu era absurd chiar în timp ce-l rosteam, și totuși, o parte din mine părea să creadă sincer că mestecatul și înghițitul sunt obiceiuri proaste la care aș putea ușor să renunț, măcar din simplul motiv că masa inertă care își croia drum prin tractul meu digestiv cam cu aceeași viteză cu care se deplasează continentele mi-ar fi satisfăcut pe viață toate nevoile nutriționale, intelectuale și spirituale.

Sunt corespunzător de jenat în legătură cu acest incident din mai multe motive. În primul rând, am mâncat ca un porc. În al doilea rând, deși mai mâncasem ca

un porc și ar fi trebuit să știu din experiență că porcii mănâncă întotdeauna ca porcii, chiar am crezut că de data asta n-o să mai mănânc zile, săptămâni întregi sau poate niciodată. Mă consolează un pic gândul că alți porci par predispuși exact la aceeași iluzie. Cercetările făcute în laboratoare și în supermarketuri au demonstrat că persoanele care au mâncat recent își subestimează credibil apetitul viitor când încearcă să decidă ce să mănânce săptămâna viitoare.¹⁴ Milkshake-urile duble, cârnații cu jalapeño și sandvișurile cu salată de pui pe care tocmai le-au ingurgitat nu le reduc temporar inteligența. Mai degrabă, oamenilor pur și simplu le este greu să-și imagineze că le va fi foame când sunt sătui și nu se pot aduna, să-și asigure toate cele necesare pentru momentul, inevitabil, în care foamea se va întoarce. Mergem la cumpărături după un mic-dejun cu ouă, vafe și bacon canadian, cumpărăm prea puține lucruri și apoi, când nevoia de înghețată cu cocos și migdale își face obișnuita apariție, pe seară, ne luăm la palme, pentru că n-am cumpărat mai nimic.

Ceea ce este adevărat pentru stomacul sătul e valabil și pentru mintea sătulă. În cadrul unui studiu, cercetătorii le-au pus voluntarilor cinci întrebări de geografie și le-au spus că, în funcție de răspunsuri, vor primi una din două recompense: fie vor primi răspunsurile corecte și, astfel, vor afla dacă au greșit sau nu, fie vor primi un baton de ciocolată, dar nu vor afla răspunsurile.¹⁵ Unii participanți au ales premiile înaintea testului de geografie, iar alții le-au ales doar după ce au dat testul. Previzibil, oamenii au preferat ciocolata înainte de a da testul, dar au ales răspunsurile după test. Cu alte cuvinte, testul i-a făcut atât de curioși, încât au prețuit mai mult răspunsurile, decât un baton de ciocolată delicios. Dar oare oamenii știu că asta urmează să se întâmple? Alți voluntari, cărora li s-a cerut să prezică ce recompense vor alege înainte și după test, au estimat că vor alege ciocolata, în ambele situații. Acești subiecți – care nu experimentaseră, în realitate, curiozitatea produsă de test – pur și simplu nu și-au putut imagina că vor renunța vreodată la un Snickers pentru niște informații plictisitoare despre râuri și orașe. Aceste descoperiri ne aduc aminte de o secvență minunată din filmul Pact cu diavolița, din 1967, în care diavolul își pierde vremea prin librării, rupând ultimele pagini din romanele polițiste. S-ar putea să nu găsești acest act chiar atât de plin de răutate, încât să atragă atenția personală a lui Lucifer, dar dacă ai ajuns vreodată la finalul vreunei cărți din seria cine-e-criminalul, constatând că lipsește exact partea despre cine-e-criminalul, înțelegi de ce oamenii și-ar vinde sufletele nemuritoare în schimbul deznodământului. Curiozitatea este o nevoie puternică, dar dacă nu ești lovit de ea în plin chiar acum, e greu să-ți imaginezi cât de repede și de departe te poate duce.

Aceste probleme ale nevoilor și previziunilor noastre – fie ele gustative, sexuale, emoționale, sociale ori intelectuale – sunt mult prea familiare. Dar de ce? De ce sunt puterile imaginației umane atât de ușor de anulat? Până la urmă, vorbim despre aceeași imaginație care a produs călătoriile spațiale, terapiile genetice, teoria relativității și scheciul Monty Python cu magazinul de brânzeturi. Chiar și cel mai lipsit de imaginație dintre noi își poate imagina chestii atât de ciudate și de demente, încât mama i-ar spăla creierul cu săpun, dacă ar afla. Ne putem imagina cum ar fi să ajungem parlamentari, să cădem dintr-un elicopter, să ne vopsim în mov și să ne tăvălim prin migdale. Ne putem imagina viața pe o plantație de bananieri sau în interiorul unui submarin. Ne putem imagina cum ar fi să fim sclavi, războinici, șerifi, canibali, curtezani, scafandri și agenți ai Fiscului. Și totuși, dintr-un motiv oarecare, dacă avem burțile pline cu piure și sos de afine, nu ne putem imagina că ne e foame? Cum vine asta?

Avanpremiere sentimentale

Răspunsul la această întrebare ne duce adânc în natura imaginației. Când ne imaginăm lucruri cum ar fi pinguini, bărci cu vâsle sau dispensere de bandă adezivă, majoritatea o facem vizualizând o imagine oarecum schematică a obiectului din mintea noastră. În cazul în care te-aș întreba dacă aripile unui pinguin sunt mai lungi sau mai scurte decât picioarele, probabil că ai avea bunul-simț să compui, din nimic, o imagine mentală la care să te „uiți”, ca să determini răspunsul. Te-ai simți ca și cum fotografia unui pinguin ți-a apărut pur și simplu în cap, pentru că așa ai vrut tu, apoi ai avea senzația că te holbezi la aripile lui pentru o clipă, pe urmă în jos, la picioare, după care ai mai arunca o privire înapoi la aripi și apoi mi-ai răspunde. Tot ceea ce ai face ar semăna foarte mult cu faptul de a vedea, pentru că asta și este. Regiunea din creier care se activează în mod normal când vezi obiecte cu ochii tăi – o zonă senzorială numită cortex vizual – se activează și când analizezi imagini mentale cu ochiul minții.¹⁶ Același lucru este valabil și pentru celelalte simțuri. De exemplu, dacă te-aș întreba pe care dintre silabe este nota cea mai înaltă, în cântecul „Mulți ani trăiască”, probabil că ai cânta melodia în minte și ai „asculta-o”, pentru a determina cum urcă și coboară notele. Din nou, această senzație de „a asculta cu urechea minții” nu este doar o figură de stil (mai ales că nimeni nu spune asta). Când oamenii își imaginează sunete, apar semne de activare a zonei senzoriale a creierului, numită

cortex auditiv, care se activează, în mod normal, numai când auzim sunete reale cu urechile.¹⁷

Aceste descoperiri ne spun ceva foarte important despre felul în care îşi imaginează creierul lucruri, şi anume că apelează la ajutorul zonelor sale senzoriale când vrea să-şi imagineze lucruri senzoriale din lumea reală. Dacă vrem să ştim cum arată un obiect când nu-l avem în faţa noastră, trimitem informaţia despre obiect din memorie către cortexul vizual şi creăm o imagine mentală. La fel, dacă vrem să ştim cum sună o melodie care nu este la radio în acest moment, trimitem informaţia despre ea, din memorie, către cortexul auditiv şi experimentăm un sunet mental. Pentru că pinguinii trăiesc în Antarctica şi „Mulţi ani trăiască“ se cântă doar la zilele de naştere, nici unul dintre aceste lucruri nu e, de obicei, disponibil în realitate, când vrem să-l studiem. Când ochii şi urechile noastre nu alimentează cortexurile vizual şi auditiv cu informaţiile necesare pentru a răspunde la întrebările care ni se pun, cerem ca informaţia să fie trimisă din memorie, ceea ce ne permite să aruncăm o pseudoprivire şi să pseudoascultăm ce ne interesează. Deoarece creierul nostru este capabil de acest truc, putem descoperi lucruri despre cântece (nota înaltă este pe „La“, în „La mulţi ani“) şi pinguini (aripile sunt mai lungi decât picioarele), chiar dacă suntem singuri în debara.

Utilizarea ariilor vizuală şi auditivă, pentru acte de imaginaţie, este o inginerie cu adevărat ingenioasă, iar evoluţia merită Premiul Microsoft Windows pentru că ne-a fost instalată fiecăruia dintre noi fără să ne ceară permisiunea. Dar ce au de-a face văzul şi auzul cu nemâncaţii de Ziua Recunoştinţei, ca... mă rog, cel puţin ca mine? După cum s-a dovedit, procesele imaginative care ne permit să descoperim cum arată un pinguin când suntem încuişti în debara sunt aceleaşi procese care ne permit să descoperim cum va arăta viitorul când suntem încuişti în prezent. În clipa în care cineva te întreabă cât de fericit ai fi să-ţi găseşti iubita în pat cu poştăşul, simţi ceva. Probabil ceva lejer neplăcut. La fel cum generezi imaginea mentală a unui pinguin, apoi o studiezi, pentru a răspunde întrebărilor legate de aripile sale, vei genera şi imaginea mentală a infidelităţii şi apoi vei reacţiona emoţional la ea, pentru a răspunde întrebărilor legate de sentimentele tale viitoare.¹⁸ Ariile creierului care răspund emoţional la evenimente reale răspund emoţional şi la evenimentele imaginare, motiv pentru care pupilele tale, probabil, s-au dilatat şi tensiunea arterială, probabil, ţi-a crescut, când ţi-am cerut să-ţi imaginezi acest gen mai special de a primi corespondenţa.¹⁹ Aceasta este o metodă ingenioasă de a anticipa sentimente viitoare, pentru că felul în care ne simţim când ne imaginăm un eveniment este, de obicei, un indicator bun al

felului în care ne vom simți când evenimentul chiar se va întâmpla. Dacă imaginea mentală a gâfâielilor și a genții poștale legănându-se ritmic îți provoacă accese de gelozie și valuri de furie, așteaptă-te ca un act real de infidelitate să-ți provoace aceleași senzații, chiar mai rapide și mai veridice.

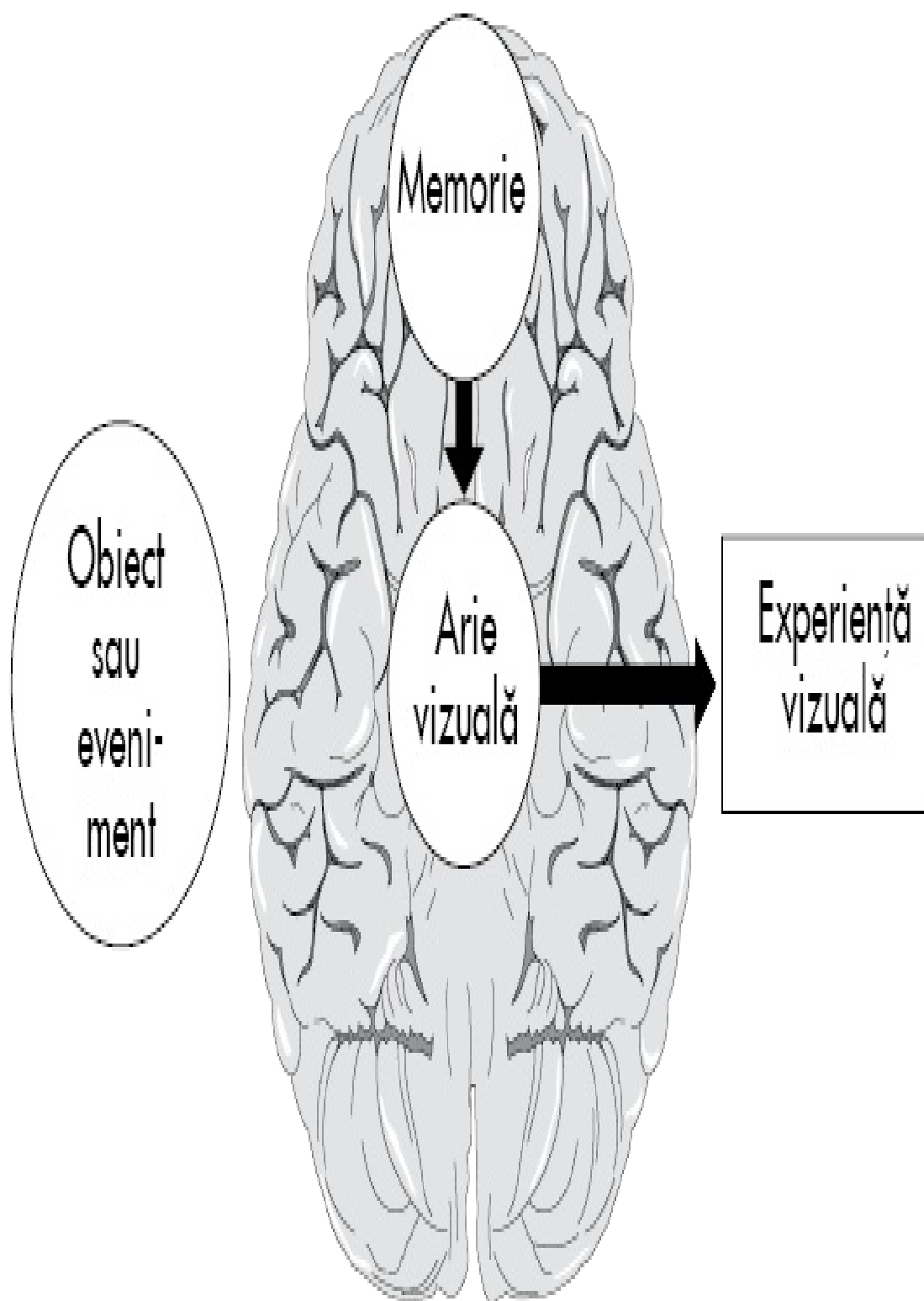
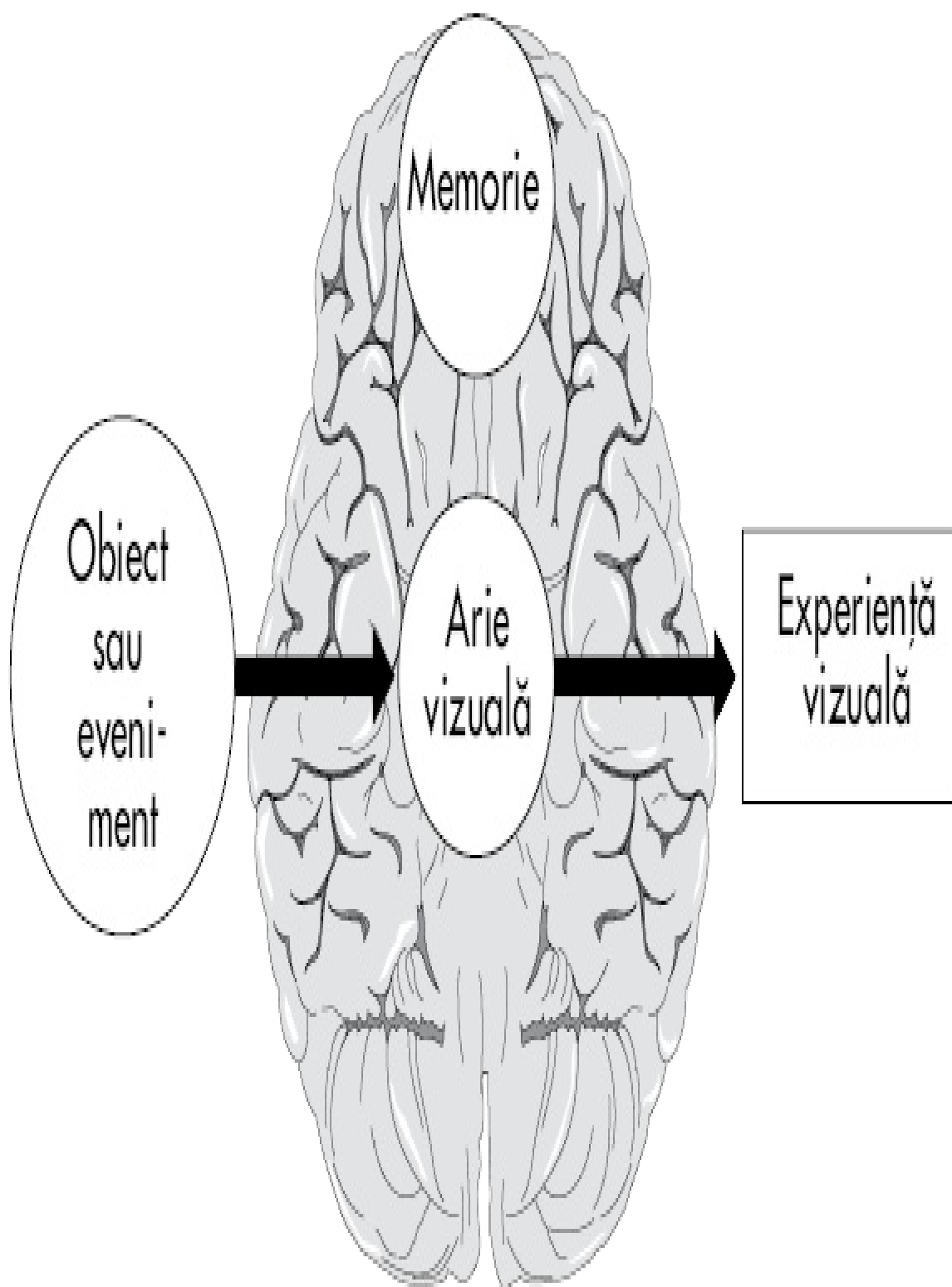


Figura 10. Percepția vizuală (sus) își ia informațiile de la obiecte sau de la evenimente reale, în vreme ce imaginația vizuală (jos) își ia informațiile din memorie.



Și nici măcar nu e nevoie de ceva atât de încărcat emoțional, ca infidelitatea, pentru a ilustra acest lucru. În fiecare zi spunem lucruri precum „Pizza sună destul de bine pentru mine“ și, în ciuda înțelesului literal al acestei evidențe, nu comentăm, de fapt, proprietățile acustice ale mozzarellei. Mai degrabă, vrem să spunem că, atunci când ne imaginăm mâncând pizza, avem o ușoară senzație plăcută și interpretăm această senzație ca pe un indicator al senzației mai puternice și mai plăcute pe care am avea-o dacă am putea scoate, pur și simplu, pizza din imaginație, să ne-o îndesăm în gură. Când un bucătar chinez ne oferă, la aperitiv, un păianjen sote sau o lăcustă crocantă, nu trebuie să ronțăm una ca să știm cât de mult ne-ar dispăcea experiența în sine, pentru că simplul gând de a mânca insecte îi face pe cei mai mulți occidentali să se înfioare, dezgustați, ceea ce ne spune că realitatea le-ar induce, cel mai probabil, o stare de vomă în toată regula. Ideea e că, în general, nu ne așezăm la birou cu o foaie de hârtie în față și începem să enumerăm logic punctele pro și contra unor evenimente viitoare la care ne gândim, ci ne gândim la ele simulându-le în imaginație și apoi notându-ne, mental, reacțiile emoționale la aceste simulări. La fel cum pre-vede obiecte, imaginația pre-simte evenimente.²⁰

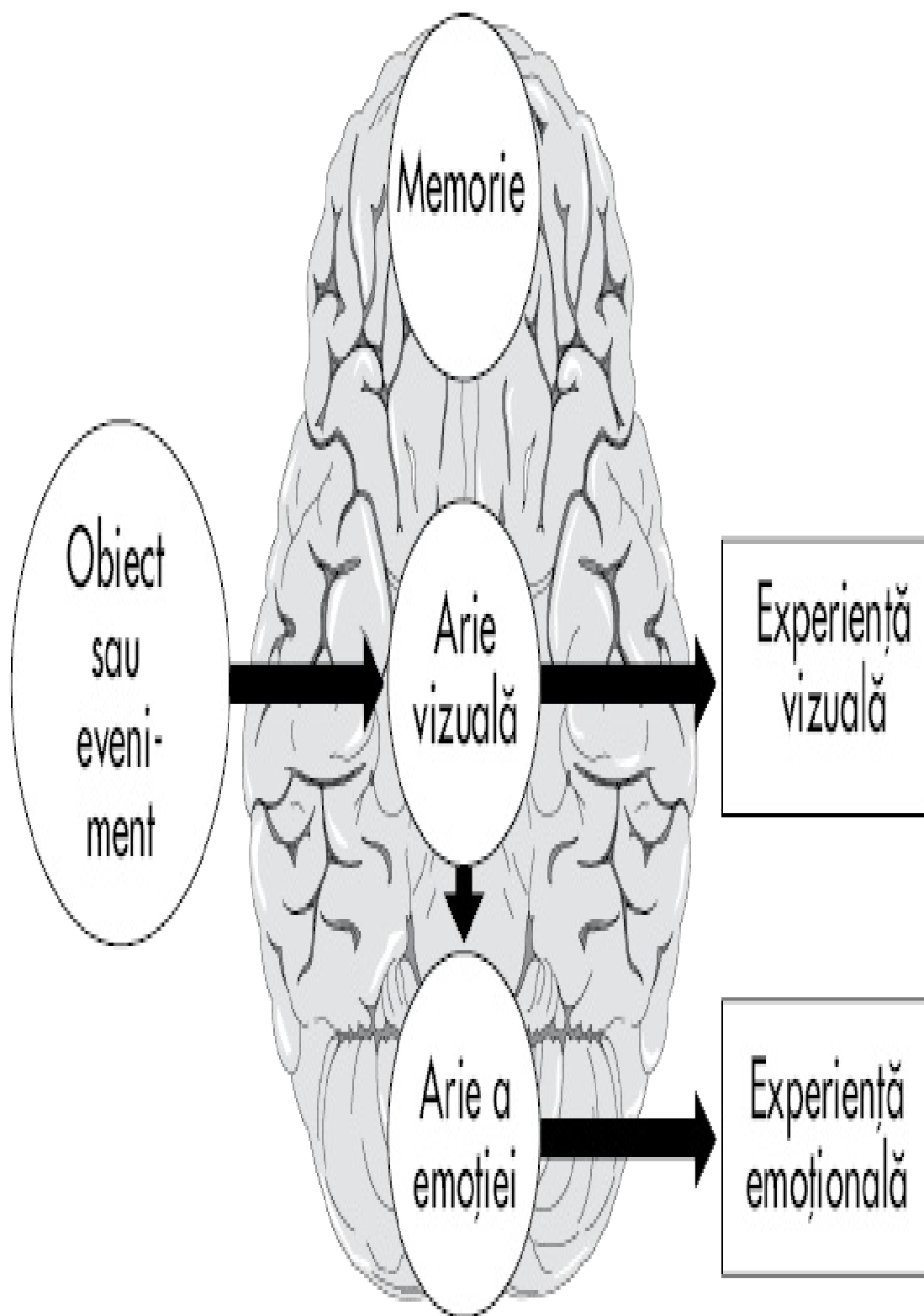
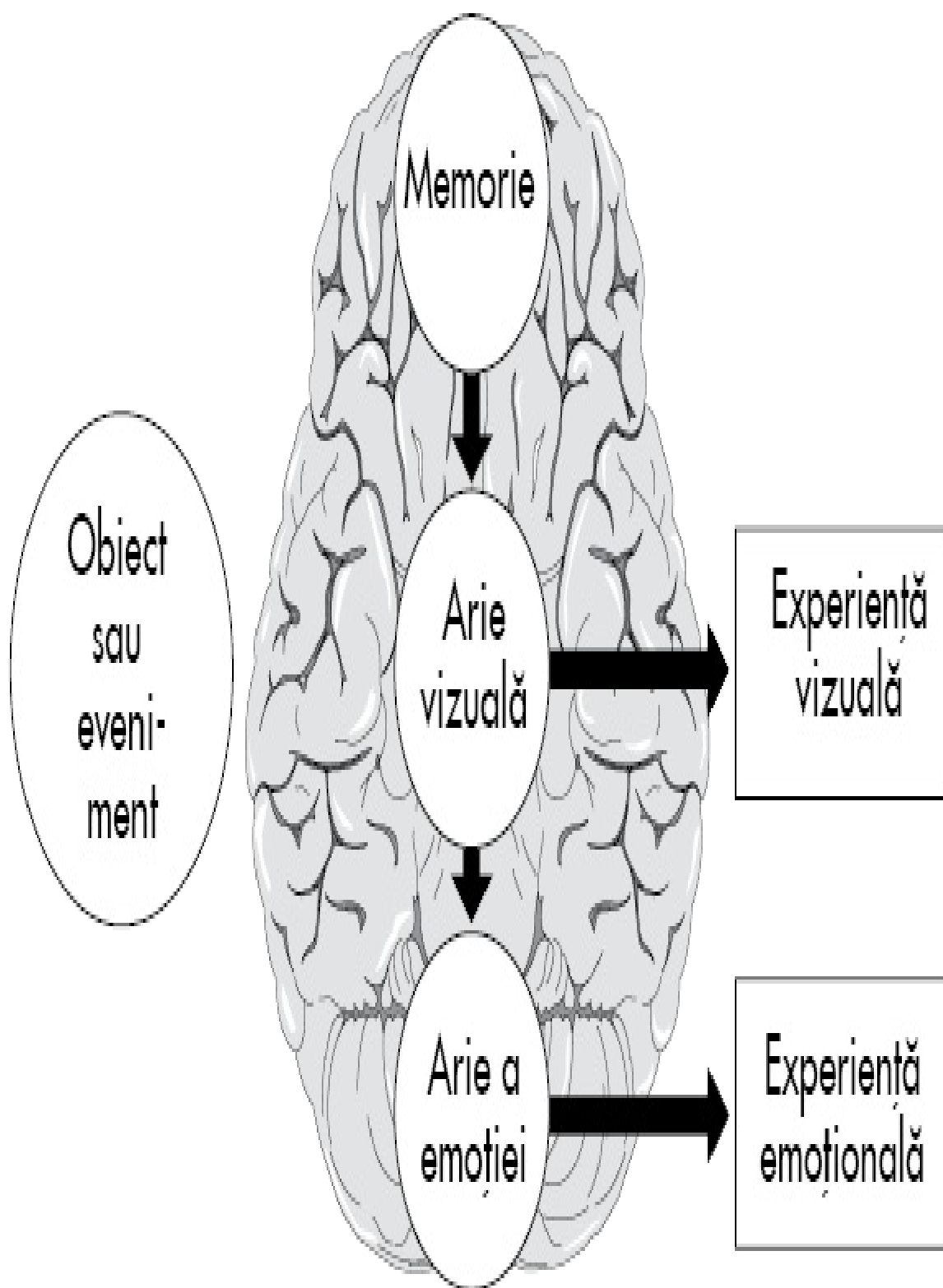


Figura 11. Și senzația (sus) și pre-senzația (jos) iau informații din aria vizuală, dar aria vizuală ia informațiile din surse diferite.



Puterea pre-sentimentului

Pre-sentimentul ne permite adesea să ne prezicem emoțiile mai bine decât o face gândirea logică. Pentru un studiu, cercetătorii le-au oferit subiecților, la alegere, câte un poster: o reproducere a unui tablou impresionist sau un desen amuzant cu o pisică.²¹ Înainte de a alege, unora dintre voluntari li s-a cerut să gândească logic ce le-ar putea plăcea sau displăcea la fiecare afiș (gânditorii), în timp ce restul au fost încurajați să aleagă rapid, „după instinct” (negânditorii).

Consultanții în carieră și cei financiari spun mereu să ne gândim mult și bine, dacă vrem să luăm decizii perfecte, dar când cercetătorii au sunat, ulterior, subiecții și i-au întrebat cât de mult le plăceau noile opere de artă, gânditorii au fost cel mai puțin satisfăcuți. În loc să aleagă posterul care i-ar fi făcut să se simtă bine, când s-au imaginat punându-l acasă pe perete, gânditorii și-au ignorat pre-sentimentele și au ales, în schimb, posterele pe care le-ar fi aprobat un consultant de carieră sau un consilier financiar („Verdele măsliniu din tabloul lui Monet nu s-ar asorta deloc cu draperiile, în timp ce posterul cu Garfield le va arăta oaspeților că am un simț al umorului sclipitor”). Negânditorii, pe de altă parte, au avut încredere în pre-sentimentele lor: și-au imaginat posterul pe perete, au luat aminte cum s-au simțit în legătură cu asta și au presupus că, dacă imaginea mentală a posterului pe peretele de acasă i-a făcut să se simtă bine, atunci a-l vedea în realitate pe perete îi va face, probabil, să se simtă la fel. Și au avut dreptate. Pre-sentimentele le-au permis negânditorilor să-și prezică satisfacția viitoare mai precis decât au făcut-o gânditorii. Într-adevăr, când sunt împiedicați să simtă emoții în prezent, oamenii devin, temporar, incapabili să anticipeze cum se vor simți în viitor.²²

Dar pre-sentimentul are limite. Felul în care ne simțim când ne imaginăm ceva nu este întotdeauna un ghid bun asupra felului în care ne vom simți când vom vedea, auzi, purta, avea, conduce, mânca sau săruta acel ceva. De ce închizi ochii, când vrei să vizualizezi un obiect, sau îți astupi urechile, când vrei să-ți amintești o melodie anume? Deoarece creierul tău trebuie să-și folosească cortexurile vizual și auditiv pentru a executa actele imaginației vizuale și auditive, iar dacă ariile respective sunt deja ocupate cu sarcinile lor principale – anume a vedea și a auzi lucruri din lumea reală –, nu pot fi disponibile pentru sarcinile imaginației.²³ Nu-ți poți imagina cu ușurință un pinguin, când ești

ocupat cu observarea unui struț, pentru că văzul folosește deja părțile din creier de care are nevoie imaginația. Altfel spus, când îi cerem creierului să privească, simultan, un obiect real și unul imaginar, creierul se va uita, în mod natural, la primul, ignorându-l pe al doilea. Creierul consideră percepția realității ca fiind prima și cea mai importantă dintre îndatoririle sale și, prin urmare, cererea ta de împrumut momentan al cortexului vizual este refuzată expres și sumar. În cazul în care creierul n-ar fi avut această politică de „mai întâi realitatea“, ai trece direct pe roșu, dacă tocmai se întâmpla să-ți imaginezi cum arată un semafor verde. Regula prin prisma căreia ne este greu să ne imaginăm pinguini când ne uităm la struți ne face să ne imaginăm cu greu pofta, când suntem dezgustați; dragostea, când suntem furioși; sau foamea, când suntem sătui. Dacă un prieten ți-ar face praf mașina și apoi s-ar oferi să te ducă la un meci de baseball, săptămâna viitoare, creierul tău ar fi prea ocupat cu răspunsul emoțional față de epava mașinii, pentru a mai putea simula și răspunsul emoțional la meci. Evenimentele viitoare pot avea nevoie de acces la zonele emoționale ale creierelor noastre, dar cele actuale au aproape întotdeauna prioritate.

Limitele pre-sentimentelor

Nu putem vedea sau simți două lucruri deodată, iar creierul are prorități stricte legate de ce va vedea, auzi și simți și de ce va ignora. Cererile imaginației sunt, adesea, refuzate. Ambele sisteme, și cel emoțional, și cel senzorial, impun această regulă și, deși pare că știm când sistemul senzorial refuză cererile imaginației, habar nu avem când sistemul emoțional face același lucru. De exemplu, dacă încercăm să ne imaginăm un penguin în timp ce privim un struț, politica creierului nu ne va permite acest lucru. Înțelegem asta, prin urmare nu ne zăpăcim niciodată și nu concluzionăm eronat că pasărea uriașă cu gâtul lung pe care o vedem acum este, de fapt, pinguinul pe care încercăm să ni-l imaginăm. Experiența vizuală rezultată dintr-un flux de informații original în realitate se numește văz; experiența vizuală rezultată dintr-un flux de informații original în memorie se numește reprezentare mentală; și chiar dacă ambele experiențe se produc în cortexul vizual, este necesară o cantitate impresionantă de votcă pentru a le confunda.²⁴ Una dintre caracteristicile unei experiențe vizuale este că putem spune, aproape de fiecare dată, dacă este produsul unui obiect real sau imaginat. Dar nu și în cazul experiențelor emoționale. Experiența

emoțională rezultată dintr-un flux de informații originar în realitate se numește sentiment; experiența emoțională rezultată dintr-un flux de informații originar în memorie se numește pre-sentiment; iar confundarea lor este unul dintre cele mai populare sporturi din lume.

Pentru un studiu, cercetătorii au apelat telefonic oameni din diverse părți ale țării și i-au întrebat cât de satisfăcuți erau de viața lor.²⁵ Cei care trăiau în orașe în care întâmplător vremea era frumoasă în ziua apelului au răspuns că viața lor era relativ satisfăcătoare; în schimb, oamenii din orașele în care vremea era urâtă în aceeași zi au spus că viața lor era relativ nesatisfăcătoare. Acești oameni au încercat să răspundă la întrebarea cercetătorului imaginându-și viața lor și apoi întrebându-se cum s-au simțit făcând asta. Creierile lor au impus regula „mai întâi realitatea” și au insistat să reacționeze la vremea reală, în loc de viața imaginară. Dar, din câte se pare, oamenii nu știau că creierile lor făceau asta și, prin urmare, au confundat sentimentele induse de realitate cu pre-sentimentele induse de imaginație.

Pentru un studiu asociat, cercetătorii au întrebat persoanele care frecventau o sală de fitness locală cum s-ar simți dacă s-ar rătăci într-o drumeție și ar fi nevoiți să petreacă noaptea în pădure, fără apă și mâncare.²⁶ Mai exact, li s-a cerut să anticipeze care va fi senzația mai neplăcută: foamea sau setea. Unii subiecți au făcut această predicție imediat după ce alergaseră pe bandă (grupul însetat), iar alții, înainte de a alerga pe bandă (grupul neînsetat). Rezultatele au arătat că 92% din cei din grupul însetat și numai 61% din grupul neînsetat anticipau că, dacă s-ar pierde în pădure, setea ar fi mai neplăcută decât foamea. Aparent, oamenii însetați au încercat să răspundă la întrebarea cercetătorilor imaginându-și că s-ar rătăci prin pădure, fără apă și mâncare, și apoi întrebându-se cum s-au simțit făcând asta. Dar creierile lor au aplicat regula „mai întâi realitatea” și au insistat să reacționeze la oboseala fizică reală, în locul drumeției imaginare. Oamenii nu au știut că se întâmplă acest lucru, prin urmare, au confundat sentimentele cu pre-sentimentele.

Probabil că te-ai găsit și tu într-o enigmă similară. Ai avut o zi îngrozitoare – pisica și-a făcut nevoile pe covor, câinele pe pistică, mașina de spălat s-a stricat, Masterpiece Theatre a înlocuit World Wrestling –, iar tu ești, evident, prost dispus. Dacă încerci, în acel moment, să-ți imaginezi cât de mult ți-ar plăcea să joci cărți cu prietenii a doua zi, s-ar putea să atribui greșit sentimentele declanșate de nesimțirea animalelor și a electrocasnicelor reale („Sunt plin de nervi”) prietenilor imaginați („Nu cred că merg, pentru că Nick mă enervează de

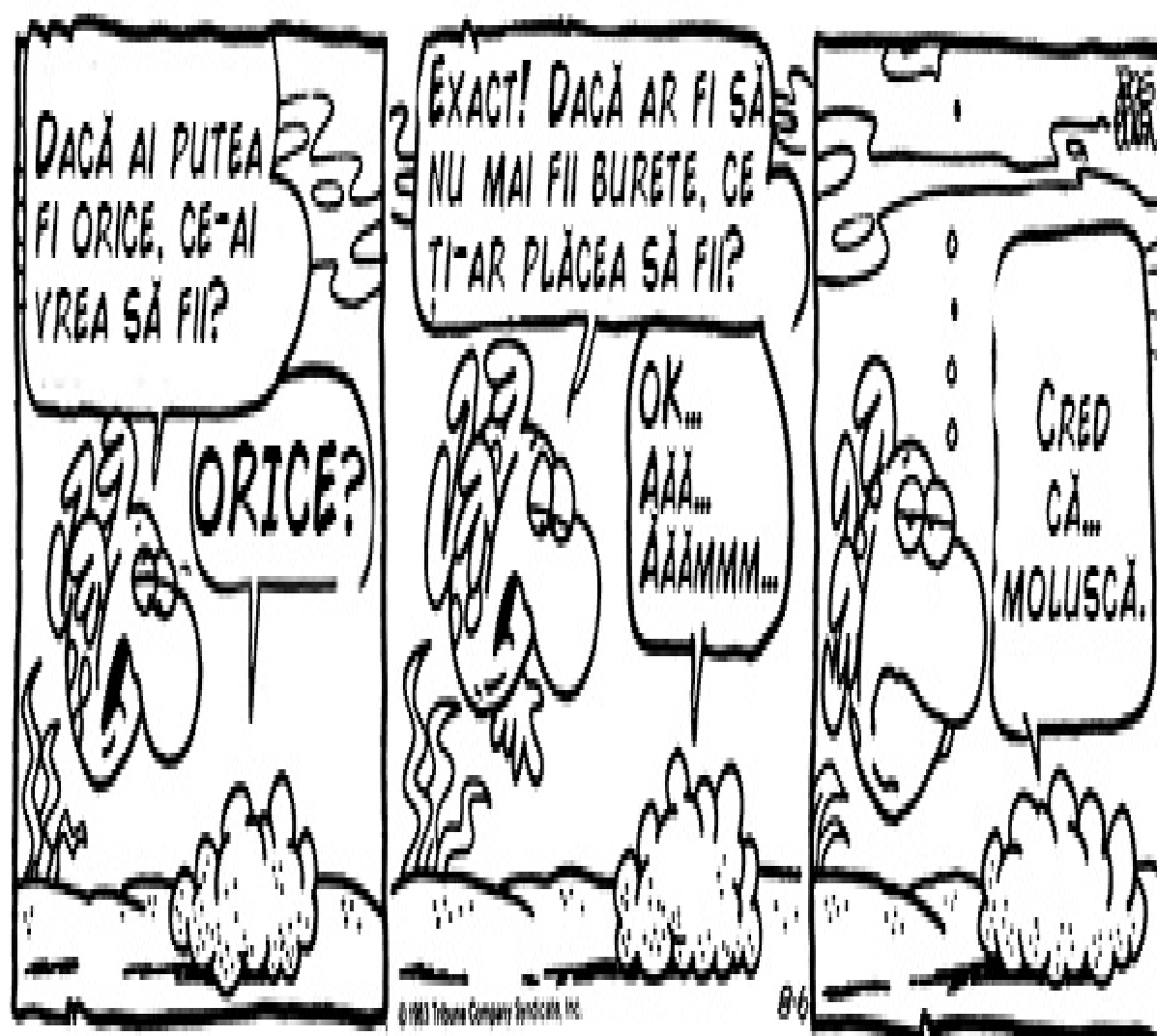
fiecare dată“). Într-adevăr, una dintre caracteristicile depresiei este că, atunci când se gândesc la evenimente viitoare, oamenii deprimați nu-și pot imagina că le vor plăcea prea mult.²⁷ Vacanță? Iubire? O seară în oraș? Nu, mulțumesc, o să stau aici, în beznă. Prietenii lor se satură să-i tot vadă bâjbâind prin ceața tristeții și le spun că o să treacă și asta, că întotdeauna vine lumină după întuneric, că roata se învâрте și multe alte clișee importante. Dar, din punctul de vedere al celui deprimat, toate bâjbâielile sunt perfect justificate, deoarece, când își imaginează viitorul, îi este foarte greu să se simtă fericit acum și, prin urmare, e foarte greu de crezut că va fi fericit mâine. Nu ne putem simți bine în legătură cu viitorul imaginar, când suntem ocupați să ne simțim rău în prezent. Dar, în loc să ne dăm seama că acesta este rezultatul inevitabil al regulii „mai întâi realitatea“, presupunem greșit că evenimentul viitor este cauza nefericirii pe care o simțim când ne gândim la el. Confuzia aceasta pare incredibil de evidentă în cazul celor care stau pe margine, chibițând chestii de genul: „Te simți așa pentru că tata s-a îmbătat și a căzut pe verandă, mama a fost arestată pentru că l-a bătut pe tata și firma de leasing ți-a ridicat mașina pentru că n-ai mai plătit ratele – dar săptămâna viitoare ai să vezi totul cu alți ochi și îți vei dori să fi mers cu noi la operă“. Pe undeva, ne dăm seama că prietenii noștri au, probabil, dreptate. Cu toate acestea, când încercăm să trecem cu vederea, să ignorăm sau să dăm deoparte tristețea actuală și să anticipăm cum ne vom simți mâine, parcă am încerca să ne imaginăm gustul unei bezele în timp ce mestecăm ficat.²⁸ E normal să ne imaginăm viitorul și apoi să observăm cum ne face acest fapt să ne simțim, dar deoarece creierul nostru este hotărât să răspundă evenimentelor actuale, concluzionăm, eronat, că mâine ne vom simți cum ne simțim azi.

Mai departe

Aștept de mult, mult timp să-i arăt cuiva această caricatură pe care am decupat-o dintr-un ziar din 1983 și am ținut-o, de atunci, ținută pe un panou sau altul. Mă amuză de fiecare dată. Buretelui i se cere să-și ducă imaginația dincolo de limite – să se gândească ce și-ar dori să fie, dacă un univers de posibilități i s-ar deschide în față –, iar cel mai exotic lucru pe care și-l poate imagina este să fie o moluscă. Caricaturistul nu râde de bureți, evident, ci de noi. Fiecare om e prins într-un loc, într-un moment sau într-o circumstanță, iar încercările de a ne folosi mintea pentru a transcende acele limite sunt, cel mai adesea, pierdere de vreme.

La fel ca buretele, credem că gândim „în afara cutiei“, pentru că nu putem vedea cât de mare este, de fapt, cutia. Imaginația nu poate transcende ușor granițele prezentului, iar unul dintre motive este că trebuie să împrumute instrumente care aparțin percepției. Faptul că aceste două procese trebuie să ruleze pe aceeași platformă înseamnă că uneori nu știm clar care dintre ele rulează în acel moment. Presupunem că tot ceea ce simțim când ne imaginăm viitorul este tot ceea ce vom simți când vom ajunge în punctul acela din viitor, dar, de fapt, ce simțim când ne imaginăm viitorul este, adesea, un răspuns la ce ni se întâmplă în prezent. Împărțirea timpului de lucru între percepție și imaginație este una dintre cauzele prezentismului, dar nu singura. Deci, dacă trenul încă nu a ajuns în stația ta, dacă nu ești încă gata să stingi lumina și să mergi la culcare sau dacă băieții de la Starbucks nu au început încă să se uite urât la tine în timp ce-și scot mopurile, să mai explorăm o cauză.

Glume cu animale



trad. Const. Al. Ștefănescu, 1912, ed. C. George Săndulescu și Lidia Vianu,
Contemporary Literature Press, Universitatea București, 2016 (n.tr.)

7. Bombe cu ceas

Dar nu îți satura buzele cu o așa nesănătoasă-ndestulare, Ci înfometează-le în plinătatea lor, Făcându-le roșii și palide în feluri noi –Zece săruturi scurte ca unul, unul lung ca douăzeci. O zi de vară-ți va părea o oră, una scurtă, Irosită în atâta plăcere.

Shakespeare, Venus și Adonis

Nimeni nu a văzut vreodată cum zboară porcul, dar toți am văzut cum zboară timpul. Prin urmare, de ce este mult mai ușor să ne imaginăm primul lucru decât celălalt? Pentru că, oricât de improbabil ar fi ca o masă de slănină de 100 de kilograme pe patru picioare să capete suficientă portanță cât să decoleze, măcar un porc zburător arată a ceva, prin urmare, nu avem nici o problemă să producem o imagine mentală cu el. Talentul nostru extraordinar de a crea imagini mentale ale obiectelor concrete este unul dintre motivele datorită cărora funcționăm atât de eficient în lumea fizică.¹ Dacă îți imaginezi o portocală așezată deasupra unei cutii rotunde de fulgi de ovăz și apoi îți imaginezi că înclini cutia, poți previzualiza efectiv portocala căzând – și o poți vedea căzând într-o parte sau în alta, în funcție de cât de rapid înclini cutia. Astfel de acte ale imaginației îți permit să raționezi în privința lucrurilor pe care ți le imaginezi și, în consecință, să rezolvi probleme importante din realitate, cum ar fi cum să prinzi o portocală în poală când chiar ai nevoie de una. Dar timpul nu este o portocală. Nu are culoare, formă, greutate sau textură. Nu poate fi strivit, curățat, împuns, lovit, vopsit sau înțepat. Timpul nu este un obiect, ci o abstracție, prin urmare, nu poate fi ilustrat, motiv pentru care regizorii sunt nevoiți să sugereze trecerea timpului apelând la șmecherii care implică obiecte vizibile, precum filele unui calendar zburând purtate de vânt sau limbile unui ceas rotindu-se cu viteze amețitoare. Și totuși, pentru a anticipa emoțiile noastre viitoare, trebuie să ne gândim cumva la trecerea timpului. Dacă nu putem crea o imagine mentală a unui concept abstract cum este timpul, atunci cum raționăm și ne gândim la el?

Gândire spațială

Când trebuie să raționeze în privința unei abstracții, oamenii au tendința de a-și imagina ceva concret care seamănă cu acel lucru abstract și apoi să raționeze în acea privință.² Pentru cei mai mulți dintre noi, spațiul este lucrul concret cu care seamănă timpul.³ Studiile dovedesc că oamenii din toată lumea își imaginează timpul ca pe o dimensiune a spațiului, motiv pentru care spun că trecutul e în urmă, iar viitorul în față, că ne îndreptăm spre bătrânețe și privim înapoi spre copilărie, precum și că zilele trec cam la fel cum ar trece porcul, dacă ar zbura. Gândim și vorbim ca și cum chiar ne-am îndepărta de ziua de ieri, care rămâne acolo, la locul ei, spre ziua de mâine, care se află la 180 de grade. Când desenează linia timpului, occidentalii pun trecutul la stânga, arabii la dreapta⁴ și chinezii în partea de jos.⁵ Dar, indiferent de originea noastră și de limba în care citim, toți punem trecutul undeva – iar viitorul altundeva. Într-adevăr, când vrem să rezolvăm o problemă care implică timpul – de exemplu, „Dacă iau micul dejun înainte să scot câinele, dar după ce citesc ziarul, ce am făcut mai întâi?” –, ne imaginăm așezând trei obiecte (mic-dejun, câine, ziar) în linie și apoi verificând care este cel mai din stânga (sau din dreapta, sau de jos, în funcție de locul de pe planetă în care ne-am născut). Raționamentul cu ajutorul metaforei este o tehnică ingenioasă care ne permite să ne remediem slăbiciunile, valorificând punctele tari – folosirea lucrurilor pe care le putem vizualiza, pentru a ne gândi, a raționa și a vorbi despre lucrurile pe care nu le putem vizualiza.

Din păcate, metaforele ne pot înșela la fel de ușor cum ne pot și lumina, iar tendința noastră de a ne imagina timpul ca pe o dimensiune a spațiului face și una, și alta. Imaginează-ți că ai reușit, împreună cu un prieten, să obții o masă la un restaurant șic pentru care se fac rezervări cu trei luni dinainte și că, după ce ai studiat meniul, ai descoperit că vreți amândoi potârniche în crustă de wasabi. Acum, amândoi cunoașteți suficient manierele sociale pentru a recunoaște că două persoane care comandă același lucru la un restaurant de lux sunt aproximativ echivalentul a două persoane care poartă aceleași urechi de șoarece într-un restaurant de lux, așa că decideți că unul dintre voi va comanda potârniche, celălalt găscă sălbatică și că apoi le veți împărți între voi, ah, câtă finețe! Nu vreți doar să evitați să fiți luați drept niște turiști, ci sunteți și adepții principiului că diversitatea este condimentul vieții. Există atât de puține axiome cu condimente, încât aceasta este cea mai puțin ciudată dintre ele. Într-adevăr, dacă ar fi să vă măsurăm plăcerea la finalul mesei, probabil că am afla că tu și

prietenul tău sunteți mai fericiți cu aranjamentul, decât ar fi fost oricare dintre voi dacă ați fi mâncat câte o potârniche întreaga.

Dar dacă extindem această problemă în timp, se întâmplă ceva ciudat. Imaginează-ți că maître d' este atât de impresionat de manierele voastre sofisticate, încât te invită pe tine (dar, vai, nu și pe prietenul tău, căruia i-ar fi de un real folos o schimbare de look) să revii în prima zi de luni a fiecărei luni pentru un prânz gratuit la cea mai bună masă din restaurant! Dat fiind că, uneori, în bucătărie ingredientele se mai și termină, te roagă să decizi acum ce ți-ar plăcea să mănânci la fiecare dintre următoarele vizite, astfel încât el să fie pregătit să te răsfete în stilul cu care deja te-ai obișnuit atât de rapid. Răsfoiești din nou meniul. Nu-ți place iepurele, vițelul este incorect politic, lasagna vegetariană te lasă indiferent și, pe măsură ce studiezi lista, îți dai seama că există doar patru feluri de mâncare ce se ridică la nivelul extravagantei tale deja nemăsurate: potârnichea, gâsca sălbatică, mahimahi negru și risotto cu fructe de mare și șofran. Potârnichea e, clar, preferata, ești tentat să comanzi 12 bucăți. Dar ar fi atât de gauche, atât de déclassé și, mai important, ți-ar lipsi condimentul vieții. Așa că îl rogi pe maître d' să pregătească potârnichea o dată la două luni și să compună celelalte șase prânzuri cu episoade egale de gâscă, mahimahi și risotto.

Ai fi tu elegant, mon ami, dar la mâncare tocmai ți-ai furat singur căciula.⁶ Cercetătorii au studiat această experiență invitând mai mulți voluntari în laborator, pentru a lua o gustare pe săptămână, timp de mai multe săptămâni.⁷ Le-au cerut unora dintre voluntari (alegătorii) să hotărască toate gustările în avans și – la fel ca tine – alegătorii au optat, în mare, pentru o doză sănătoasă de diversitate. Apoi, cercetătorii au chemat un alt grup de voluntari în laborator, săptămânal, timp de mai multe săptămâni. Le-au servit unora dintre ei, de fiecare dată, gustarea preferată (grupul nedivers), iar altora, gustarea preferată în majoritatea ocaziilor și următoarea gustare în ordinea preferințelor, în celelalte dați (grupul divers). Când au măsurat satisfacția subiecților pe parcursul studiului, au aflat că voluntarii din grupul nedivers erau mai satisfăcuți decât cei din grupul divers. Cu alte cuvinte, diversitatea i-a făcut pe oameni mai puțin fericiți, nu mai fericiți. Stai un pic, ceva nu miroase bine aici și nu e mahimahi. Cum poate fi diversitatea condimentul vieții, când stai cu un prieten la masă într-un restaurant de fițe, și blestemul vieții, când îți comanzi gustările pe care le vei consuma în fiecare săptămână?

Printre cele mai crude adevăruri ale vieții, este și acesta: lucrurile minunate sunt

mai minunate când se întâmplă prima dată, iar aspectul lor minunat scade cu repetiția.⁸ Gândește doar la prima și la ultima dată când copilul tău a spus „mama“ sau când partenerul ți-a spus „Te iubesc“ și ai să înțelegi exact ce vreau să spun. Când trăim o experiență – ascultăm o sonată anume, facem dragoste cu cineva anume, privim asfințitul de la o fereastră anume dintr-o cameră anume – în ocazii succesive, începem să ne adaptăm rapid, iar experiența ne provoacă din ce în ce mai puțină plăcere. Psihologii numesc acest lucru rutină, economiștii scăderea utilității marginale, iar noi, ceilalți, căsnicie. Dar ființele umane au descoperit două instrumente care le ajută să combată această tendință: diversitatea și timpul. Un mod de a învinge rutina este de a crește gradul de diversitate pentru experiența cuiva („Iubire, am o idee perversă – hai să privim apusul din bucătărie de data asta“).⁹ Altul este creșterea intervalelor de timp care despart repetarea unei experiențe. Să ciocnești cupele de șampanie și apoi să-ți săruți iubita fix la miezul nopții ar fi un exercițiu relativ plictisitor, dacă s-ar întâmpla în fiecare seară, dar dacă o faci de Revelion și apoi mai lași un an până s-o faci din nou, experiența îți va oferi un buchet nesfârșit de plăceri, deoarece un an este destul de lung pentru ca efectele obișnuinței să dispară. Ideea e că timpul și diversitatea sunt două moduri de a evita rutina, iar dacă ai unul, nu mai ai nevoie de celălalt. De fapt (iar acesta este lucrul cel mai important, deci, pune, te rog, furculița jos și ascultă), când episoadele sunt suficient de distanțate în timp, diversitatea nu doar că nu mai este necesară, poate fi chiar costisitoare.

Pot ilustra acest fapt cu o oarecare precizie, dacă îmi permiți să apelez la câteva ipoteze rezonabile. Mai întâi, imaginează-ți că putem folosi o mașină numită hedonimetru, pentru a măsura plăcerea unei persoane în hedoni. Să începem cu o ipoteză a preferinței: să presupunem că prima înghițitură de potârniche îți provoacă, să zicem, 50 de hedoni, în vreme ce prima înghițitură de găscă sălbatică aduce 40 de hedoni. Asta înseamnă că preferi potârnichea, în detrimentul găștei. Apoi, trecem la ipoteza ratei de obișnuire: să zicem că după ce ai gustat o dată dintr-un fel de mâncare, fiecare înghițitură consecutivă, din același fel, luată în decurs de, să zicem, zece minute, îți produce cu un hedon mai puțin decât cea precedentă. În sfârșit, ipoteza ratei de consum: să presupunem că, în mod normal, mănânci în ritm susținut, luând o înghițitură la 30 de secunde. Figura 13 îți arată ce se întâmplă cu plăcerea ta, dacă plecăm de la aceste ipoteze despre preferințe, rata de obișnuire și cea de consum. După cum vezi, cel mai bun mod de a-ți maximiza plăcerea, în acest caz, este să începi cu potârnichea și apoi să treci la găscă, după 10 înghițituri (ceea ce se întâmplă după 5 minute). De ce să schimbi? Pentru că, după cum arată graficul, a unsprezecea îmbucătură de potârniche (luată după 5 minute și jumătate) ți-ar

provoca doar 39 de hedoni, în timp ce o înghițitură de gâscă încă-negustată ți-ar oferi 40. Deci acesta este momentul exact în care tu și prietenul tău ar trebui să faceți schimb de farfurii, de scaune sau măcar de urechi de șoarece.¹⁰ Dar acum privește figura 14 și observă cât de radical se schimbă lucrurile când extindem acest episod gastronomic în timp, modificând rata de consum. Când înghițiturile sunt despărțite de orice perioadă mai mare de zece minute (în acest caz, 15 minute), nu mai apare obișnuința, ceea ce înseamnă că fiecare îmbucătură este la fel de bună ca prima, iar o bucățică de gâscă nu va fi niciodată mai bună decât una de potârniche. Cu alte cuvinte, dacă poți mânca suficient de încet, diversitatea nu doar că nu mai e necesară, dar chiar e costisitoare, pentru că o îmbucătură de gâscă ți-ar provoca întotdeauna mai puțină plăcere decât o altă îmbucătură de potârniche.

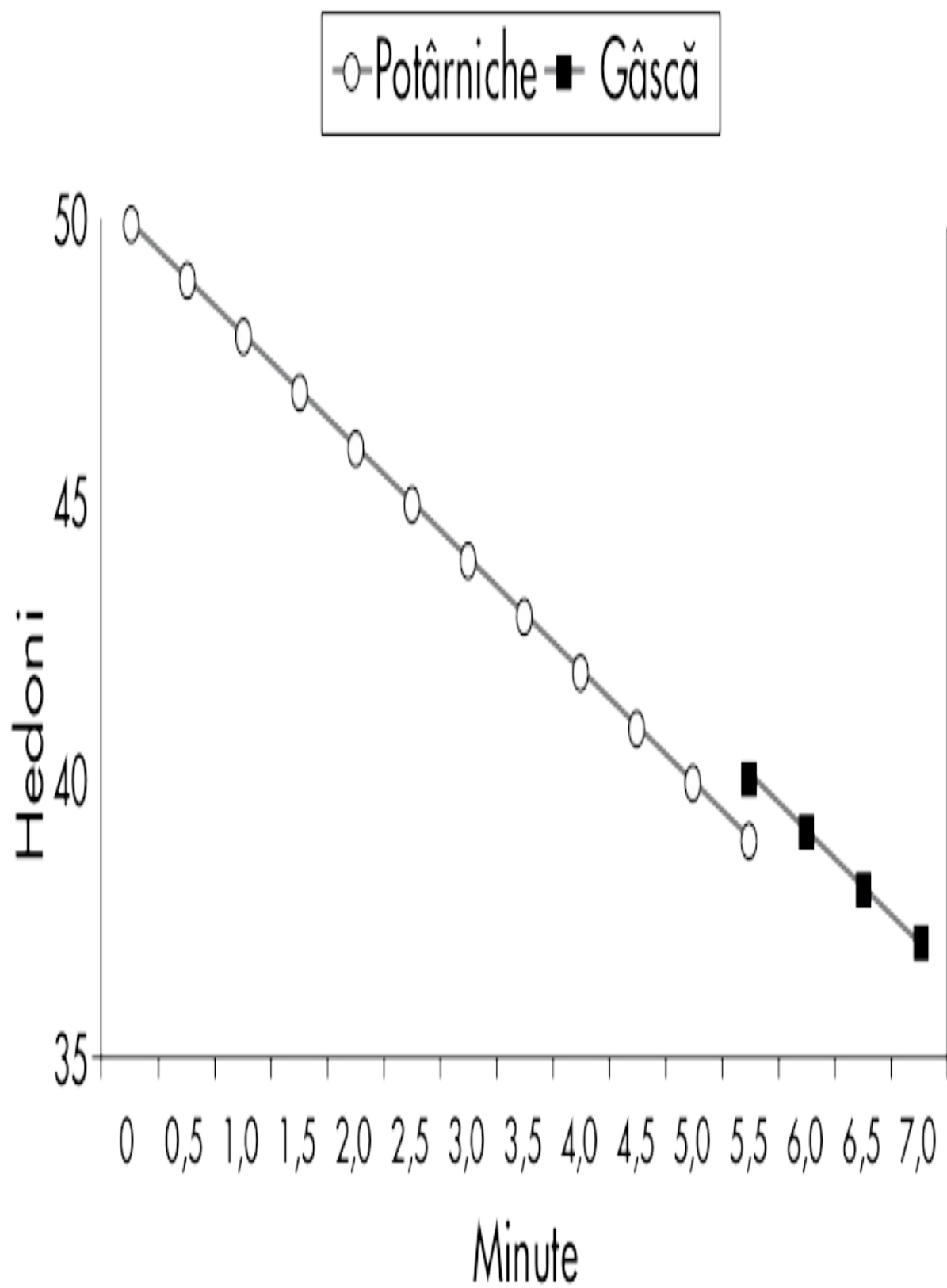


Figura 13. Diversitatea crește plăcerea când consumul este rapid. Dacă mănânci potârnichea destul de repede, plăcerea înghițiturilor succesive scade și, în cele din urmă, e mai bine să treci la găscă.

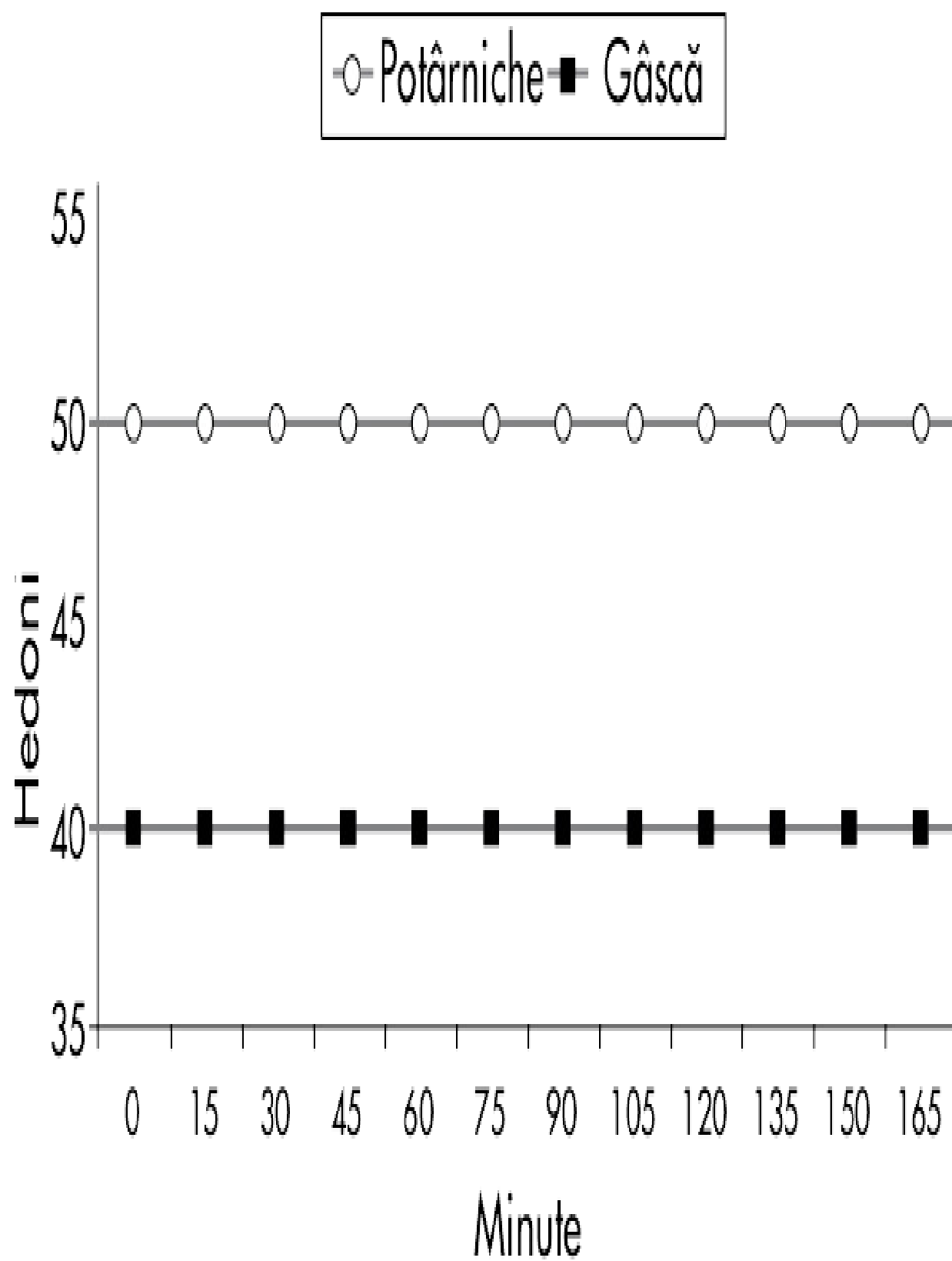


Figura 14. Diversitatea reduce plăcerea când consumul este lent. Dacă mănânci potârnichea destul de lent, plăcerea înghițiturilor succesive nu scade și gâsca ar fi întotdeauna alegerea mai proastă.

Acum, când tu și prietenul tău ați stat împreună în acel restaurant imaginar, ați comandat două feluri de mâncare, pe care să le mâncați simultan. Știați că nu aveți prea mult timp între înghițituri, așa că ați ales diversitatea pentru a condimenta puțin lucrurile. Bună alegere! Dar când maître d' ți-a cerut comanda în avans, pentru o serie de mese, pe o perioadă, ai ales tot diversitatea. De ce să alegi diversitatea, când dispui deja de timp? Poți să dai vina pe metafora spațială (vezi figura 15). Întrucât te-ai gândit la feluri de mâncare depărtate în timp, imaginându-ți feluri de mâncare care erau separate de câțiva centimetri pe aceeași masă, ai presupus că ceea ce era valabil pentru felurile separate spațial ar fi fost valabil și pentru cele separate temporal. Când felurile de mâncare sunt separate de spațiu, este perfect firesc să cauți diversitatea. În fond, ți-ar plăcea să te așezi la o masă cu 12 meniuri identice de potârniche? Ne plac tăvițele cu mostre, platourile cu gustări diverse și bufetele de tipul mănânci-cât-poți pentru că vrem – și ar trebui să vrem – o diversitate de alternative pe care le vom experimenta într-un singur episod. Problema e că, atunci când raționăm în metafore și ne gândim la o duzină de mese succesive într-o duzină de luni succesive, de parcă ar fi o duzină de farfurii înșirate pe o masă lungă, în fața noastră, tratăm eronat alternativele secvențiale, ca și cum ar fi simultane. Este greșit, pentru că alternativele secvențiale au deja timpul de partea lor, prin urmare, diversitatea le face mai puțin satisfăcătoare.

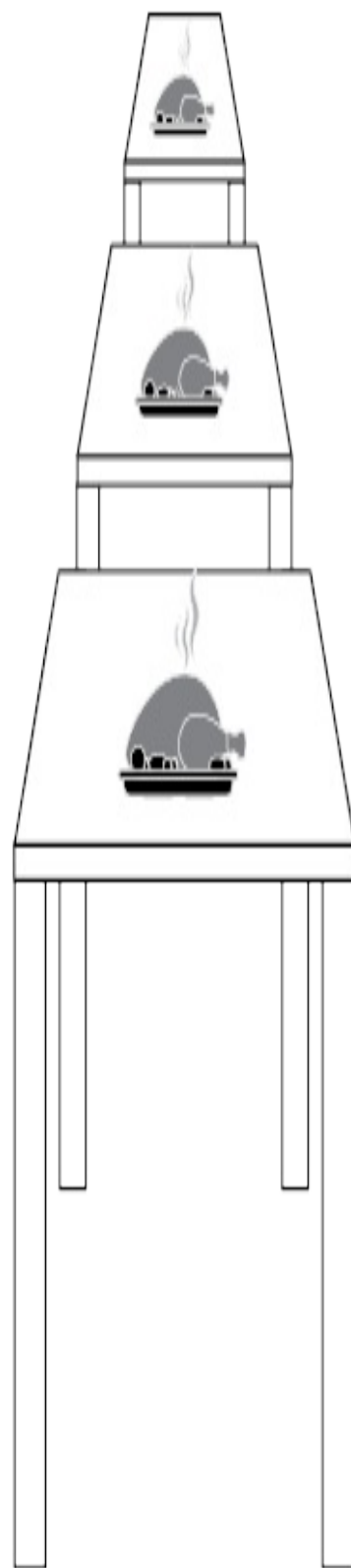
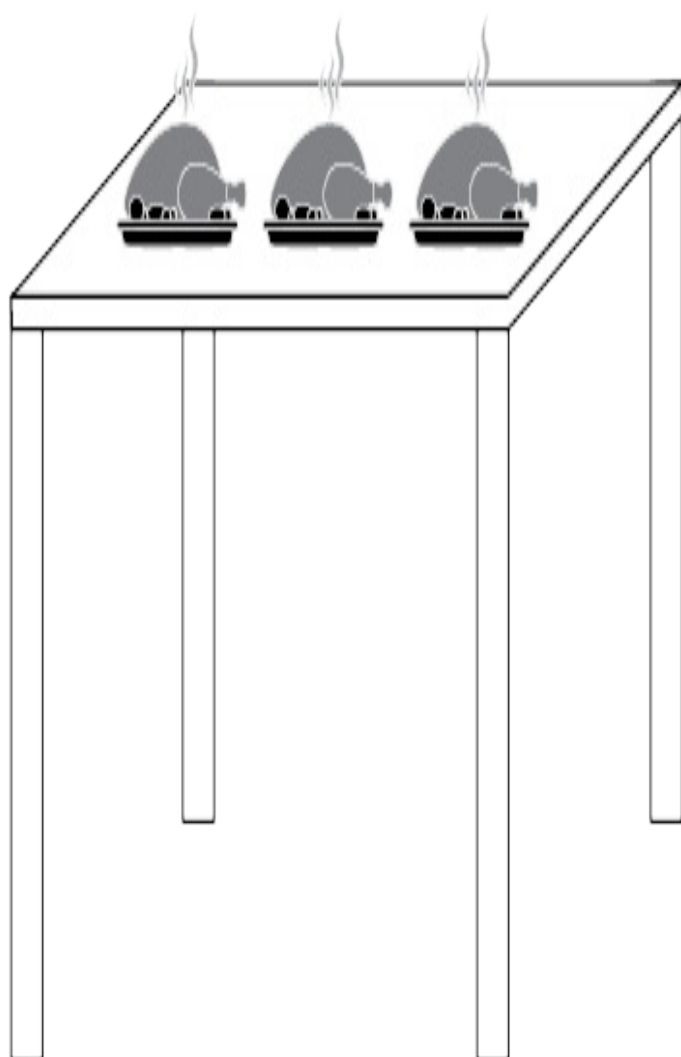


Figura 15. Consumul simultan (stânga) necesită diversitate, cel secvențial (dreapta), nu, deci greșim când ne gândim la experiențele secvențiale la fel ca la cele simultane.

Începând de acum

Deoarece timpul este greu de imaginat, uneori ni-l imaginăm ca pe o dimensiune a spațiului. Iar alteori nu ni-l imaginăm deloc. De exemplu, când ne imaginăm evenimente viitoare, imaginile noastre mentale vor include, de obicei, persoanele, locurile, cuvintele și acțiunile relevante, dar rareori o indicație clară a momentului când acele persoane, în acele locuri, vorbesc și acționează. Când ne imaginăm descoperind infidelitatea iubitei, în noaptea de Anul Nou, imaginea mentală seamănă destul de mult cu o imagine mentală a noastră descoperind infidelitatea de Purim, de Halloween sau de Paștele ortodox pe rit vechi. Într-adevăr, imaginea mentală a descoperirii soției în pat cu poștașul în noaptea de Anul Nou se schimbă radical dacă înlocuiești soția cu frizerul sau pat cu discuție, dar aproape deloc, dacă înlocuiești Anul Nou cu Ziua Recunoștinței. De fapt, este aproape imposibil să faci această ultimă schimbare, pentru că, vai, nu există nimic de schimbat în imaginea mentală. Putem studia o imagine mentală și putem vedea cine ce face și unde, dar nu și când. În general, imaginile mentale sunt atemporale.¹¹

Așadar, cum decidem ce vom simți în legătură cu lucrurile care urmează să se întâmple în viitor? Răspunsul este că avem tendința de a ne imagina cum ne vom simți dacă acele lucruri s-ar întâmpla acum, apoi admitem, oarecum, că acum și mai târziu nu sunt exact același lucru. De pildă, întreabă un adolescent heterosexual cum s-ar simți dacă s-ar trezi chiar acum la ușă cu o fată de la Budweiser, în bikini și gângurind disperată după un masaj. Reacția lui ar fi vizibilă. Ar zâmbi, ochii i s-ar mări, pupilele i s-ar contracta, obraji i s-ar înroși, iar celelalte sisteme ar răspunde așa cum a intenționat natura. Acum, dacă întrebi un alt adolescent exact același lucru, dar înlocuiești chiar acum cu peste 50 de ani, vei observa aproximativ același răspuns inițial. Într-adevăr, pentru o clipă, ai putea chiar suspecta că acest al doilea adolescent se concentrează cu totul asupra imaginii mentale a zeiței în picioarele goale, cu buzele ei voluptuoase, și că omite

să ia în calcul faptul că acest eveniment imaginar ar urma să aibă loc peste o jumătate de secol. Dar dă-i un pic de timp – să zicem, câteva sute de milisecunde. Pe măsură ce trec milisecundele, vei observa că explozia inițială de entuziasm se calmează, odată ce ia în calcul data evenimentului, își dă seama că adolescenții au un set de nevoi, iar bunicii altul, și concluzionează corect că apariția statuară a unei nimfe nubile, probabil, nu va mai fi la fel de excitantă în anii de aur, cum ar fi în prezentul încărcat de testosteron. Schimbarea de poziție este destul de revelatoare, deoarece sugerează că, atunci când i s-a cerut să-și imagineze evenimentul viitor, adolescentul a început prin a și-l imagina ca și cum s-ar întâmpla în prezent și abia apoi a luat în considerare faptul că evenimentul va avea loc în viitor, când maturitatea își va fi consolidat, inevitabil, poziția în ochii și în raport cu libidoul său.

De ce contează asta? În fond, prin analiza finală adolescentul a luat în calcul faptul că acum și peste cinci decenii nu înseamnă același lucru, deci cui îi pasă că s-a gândit la asta după ce a fost fascinat, pentru moment, de imaginea mentală a vulpiței de pe Planeta Bud? Mie. Și ar trebui să-ți pese și ție. Imaginându-și evenimentul ca și cum s-ar întâmpla acum și apoi calculând că urmează, de fapt, să se întâmple mai târziu, adolescentul nostru a folosit o metodă de raționament care este destul de întâlnită, dar care conduce, inevitabil, la greșeli.¹² Pentru a înțelege natura acestei erori, să ne oprim la un studiu pentru care subiecților li s-a cerut să spună câte țări africane cred ei că fac parte din ONU.¹³ În loc să răspundă imediat la întrebare, voluntarilor li s-a cerut să raționeze folosind metoda gândirii-răzgândirii. Unii voluntari au trebuit să spună cu cât este numărul mai mic sau mai mare decât 10, iar alții să spună cu cât este mai mic sau mai mare decât 60. Altfel spus, subiecților li s-a dat un punct de început arbitrar și li s-a cerut să-l corecteze, până ajungeau la un punct de final corespunzător – la fel cum adolescentul a folosit imaginea unei femei atrăgătoare în momentul prezent ca punct de început („Sunt superexcitat“) și apoi a corectat-o, pentru a ajunge în punctul final al raționamentului său („Dar, dat fiind că voi avea 67 de ani când se vor întâmpla toate acestea, probabil că nu voi mai fi chiar atât de excitat“).

Problema cu această metodă de raționament este că punctele de început au impact profund asupra celor finale. Subiecții care au început cu numărul 10 au răspuns că sunt în jur de 25 de țări africane în ONU, în timp ce subiecții care au pornit de la 60 au spus că ar fi în jur de 80. De ce au fost răspunsurile atât de diferite? Pentru că voluntarii și-au început sarcina întrebându-se dacă punctul de început ar putea fi răspunsul corect, apoi, dându-și seama că nu poate fi, au

avansat câte puțin către unul mai rezonabil („\ · nu au cum să fie. Poate \Y? Nu, tot prea puține. \X? Oare Y0?“).¹⁴ Din păcate, din pricina faptului că acest proces necesită timp și atenție, grupul care a început de la 10 și cel care a început de la 60 au obosit și au renunțat înainte de a se întâlni pe undeva pe la mijloc. Nu e chiar atât de ciudat. Dacă pui un copil să numere crescător de la 0 și pe altul să numere invers de la un milion, poți fi destul de sigur că, atunci când, în sfârșit, vor obosi, vor renunța și vor pleca să caute ouă pe care să ți le arunce în ușa garajului, vor fi ajuns la numere foarte diferite. Punctele de început contează, pentru că sfârșim, adesea, aproape de ele.

Cei care prezic sentimente viitoare imaginându-și un eveniment viitor ca și cum s-ar întâmpla în prezent și apoi corectând localizarea evenimentului în timp fac aceeași eroare. De pildă, subiecților unui alt studiu li s-a cerut să anticipeze cât de mult le-ar plăcea să mănânce spaghete bologneze în dimineața sau în după-amiaza următoare.¹⁵ Unora dintre participanți le era foame când au făcut această predicție, altora nu. Când au făcut aceste predicții în condiții ideale, voluntarii au prezis că le-ar plăcea spaghetele mai mult după-amiaza decât dimineața, iar foamea pe care o simțeau în acel moment a avut un impact redus asupra predicțiilor lor. Dar alți participanți au făcut estimările în condiții mai puțin decât ideale. Anume, li s-a cerut să facă predicția în același timp cu îndeplinirea unei alte sarcini, aceea de a identifica note muzicale. Cercetările au arătat că executarea simultană a unei a doua sarcini, precum aceasta, îi face pe oameni să rămână foarte aproape de punctul de început. Și, într-adevăr, când au făcut predicții în timp ce identificau notele muzicale, subiecții au prezis că le-ar plăcea spaghetele la fel de mult și dimineață, și după-amiază. Mai mult, foamea a avut un impact puternic asupra predicțiilor, astfel că voluntarii cărora le era foame au spus că le-ar plăcea spaghetele a doua zi (indiferent de când le vor fi mâncat), iar cei sătui au prezis că le-ar dispăcea a doua zi (indiferent de când le vor fi mâncat). Acest tipar al rezultatelor sugerează că toți voluntarii au făcut predicțiile după metoda gândirii-răzgândirii: mai întâi, și-au imaginat cât le-ar plăcea spaghetele în prezent („Mmm!“, dacă le era foame, „Bleah!“, dacă erau sătui) și au folosit pre-sentimentul ca punct de început pentru anticiparea plăcerilor de mâine. Apoi, la fel ca ipoteticul nostru adolescent, care și-a corectat raționamentul când s-a gândit că aprecierea actuală a curbilor siluetei unei tinere va fi, probabil, diferită peste 50 de ani, subiecții și-au corectat și ei raționamentul, gândindu-se la momentul din zi în care ar urma să mănânce paste („Spaghete la cină sună nemaipomenit, dar la micul-dejun? Bleah!“). Oricum, participanții care au făcut predicțiile în timp ce identificau note muzicale nu și-au putut corecta raționamentul și, astfel, punctele lor de final au

fost destul de apropiate de cele de început. Pentru că folosim, în mod natural, sentimentele actuale ca punct de început, când încercăm să anticipăm sentimente viitoare, ne așteptăm ca, în viitor, să ne simțim un pic prea asemănător cu felul în care ne simțim acum.¹⁶

Aproape nimic

Dacă nu ai vreun talent special sau diformități stranii și nutrești, în secret, dorința de a ajunge în Cartea Recordurilor Guinness, iată ceva ce poți încerca: dă buzna în biroul șefului luni dimineață și spune: „Sunt în firmă de ceva timp, cred că rezultatele mele au fost excelente și aș vrea o tăiere a salariului cu 50%... deși m-aș mulțumi și cu 10%, dacă doar atât poate suporta firma deocamdată...” Tipii de la Guinness își vor lua notițe cu foarte mare atenție, pentru că în lunga și litigioasa istorie a relațiilor de muncă este improbabil că a mai cerut cineva vreodată o tăiere de salariu. Într-adevăr, oamenii urăsc reducerile de salarii, dar cercetările sugerează că motivul pentru care le urăsc are prea puțin de a face cu salariul, cât cu reducerea. De exemplu, când sunt întrebați dacă ar prefera o slujbă unde ar câștiga 30 000 de dolari în primul an, 40 000 în al doilea și 50 000 în al treilea an, sau una pentru care ar încasa 60 000 de dolari, apoi 50 000, după care 40 000, în general, oamenii preferă slujba cu salariu crescător, în ciuda faptului că ar câștiga mai puțin în total, în cei trei ani.¹⁷ E cel puțin ciudat. De ce ar fi oamenii dispuși să-și reducă venitul total pentru a evita o reducere de salariu?

Comparații cu trecutul

Dacă ai ațipit vreodată, seara, cu televizorul dat tare și în altă seară te-a trezit sunetul înfundat al unui singur pas, știi deja răspunsul. Creierul uman nu este foarte sensibil la intensitatea generală a stimulării, dar este extraordinar de sensibil la diferențe și la schimbări – adică la intensitatea relativă a stimulării. De exemplu, dacă te-aș lega la ochi și ți-aș spune să ții un cub de lemn în mână, ți-ai

da seama dacă aş pune peste el un pachet de gumă? Răspunsul corect este: „Depinde”; şi depinde de masa cubului. Dacă ar cântări doar 30 de grame, ai observa imediat creşterea cu 500% în greutate, când aş adăuga un pachet de gumă de 10 de grame. Dar dacă ar cântări 0 kilograme, n-ai observa niciodată cele 3 procente în plus. Nu există răspuns la întrebarea „Pot oamenii să simtă 2 kilograme?”, deoarece creierul nu detectează kilograme, iar schimbările în materie de kilograme şi diferenţele în materie de kilograme, iar acelaşi lucru se întâmplă cu aproape fiecare proprietate fizică a unui obiect. Sensibilitatea noastră la valorile relative, mai degrabă decât la cele generale, nu se limitează doar la proprietăţi fizice, precum masa, luminozitatea sau volumul. Se extinde şi la proprietăţi subiective, cum sunt valoarea, calitatea şi preţul.¹⁸ De pildă, cei mai mulţi dintre noi ar prefera să conducă până în celălalt capăt al oraşului, pentru a economisi 50 de dolari la achiziţionarea unui radio de 100 de dolari, dar nu şi la cumpărarea unei maşini de 100 000 de dolari, pentru că 50 de dolari par o avere când cumpărăm un aparat de radio („Uau, la Target am văzut acelaşi radio la jumătate de preţ!”), dar o nimica toată când e vorba de o maşină („De parcă aş traversa tot oraşul doar ca să iau maşina asta la o reducere de 50%!”).¹⁹

Economiştii clatină din cap în faţa unui astfel de comportament şi îţi vor spune corect că, în contul din bancă, ai valori absolute, nu „procente din”. Dacă merită să traversezi oraşul pentru a economisi 50 de dolari, atunci nu contează pe ce articol îi economiseşti, pentru că fie că se duc pe benzină, fie pe mâncare, banii nu ştiu pe ce sunt cheltuiţi.²⁰ Dar genul acesta de argumente economice se loveşte de un zid de indiferenţă, pentru că oamenii nu gândesc în valori absolute. Oamenii gândesc în valori relative, iar 50 de dolari sunt sau nu sunt o mulţime de bani, în funcţie de valoarea la care sunt relativi (motiv pentru care cei cărora nu le pasă dacă managerul fondului lor mutual ia un comision de 0,5 sau de 0,6% din investiţie vor pierde totuşi ore răsfoind ziarul de duminică, în căutarea unui cupon care să le ofere o reducere de 40% din preţul pastei de dinţi). Agenţii de bursă, politicienii şi alţi agenţi de influenţă cunosc obsesia noastră pentru valorile relative şi sunt obişnuiţi să o folosească în favoarea lor. De pildă, o stratagemă veche de când lumea este cea în care îi ceri cuiva să plătească un preţ nerealist de mare („Vreţi să veniţi vineri la întâlnirea asociaţiei Salvaţi Urşii, iar sâmbătă la marşul de protest de la grădina zoologică?”), înainte de a le cere mai puţin („Bine, atunci puteţi dona 5 dolari asociaţiei?”). Studiile arată că este mult mai probabil ca oamenii să accepte să plătească un preţ mic, după ce li s-a cerut un preţ mare, în parte deoarece acest lucru face preţul mic mult mai suportabil.²¹

Deoarece valoarea subiectivă a unui lucru este relativă, aceasta se modifică şi

deviază în funcție de termenul de comparație. De exemplu, în fiecare dimineață, pe drumul spre birou, mă opresc la Starbucks-ul din cartier și îi înmânez băiatului de după teșghea 1,89 dolari, iar acesta îmi dă jumătate de litru de cafea mai bună decât media cafelelor. Habar n-am ce costuri suportă Starbucks pentru a face acea cafea și n-am nici cea mai vagă idee de ce au ales ei să-mi ceară acest preț anume, dar știu că, dacă m-aș opri la ei într-o dimineață și aș afla că prețul a sărit brusc la 2,89 dolari, aș face imediat unul din două lucruri: aș compara noul preț cu cel pe care obișnuiam să-l plătesc, aș ajunge la concluzia că Starbucks vinde o cafea al naibii de scumpă și mi-aș cumpăra o cană de călătorie, ca să-mi iau cafeaua de acasă; sau aș compara noul preț cu prețul altor lucruri pe care le-aș putea lua cu aceiași bani (ca, de exemplu, două markere, o crenguță de bambus artificial sau o sutime din setul de CD-uri The Complete Miles Davis at Montreux) și aș concluziona că respectiva cafea e un chilipir. În teorie, aș putea face oricare dintre aceste două comparații, deci pe care aș face-o, în realitate?

Știm amândoi răspunsul: pe cea ușoară. Când văd un pahar de cafea la 2,89 dolari, mi-e mult prea ușor să îmi amintesc cât am dat pe cafea cu o zi în urmă și nu chiar atât de ușor să-mi imaginez toate celelalte lucruri pe care le-aș putea cumpăra cu aceiași bani.²² Deoarece îmi este infinit mai ușor să îmi amintesc trecutul, decât să generez posibilități noi, voi fi tentat să compar prezentul cu trecutul, chiar dacă ar trebui să-l compar cu posibilul. Și, într-adevăr, asta ar trebui să fac, deoarece chiar nu contează cât a costat cafeaua ieri, acum o săptămână sau pe vremea administrației Hoover. În acest moment, am o sumă absolută de cheltuit și singura întrebare la care trebuie să răspund este cum să o cheltuiesc pentru a-mi maximiza satisfacția. Dacă un embargo internațional asupra boabelor de cafea ar face ca prețul cafelei să explodeze la 10 000 de dolari cana, singura întrebare pe care ar trebui să mi-o pun ar fi: „Ce altceva mai pot face cu 10 000 de dolari și mi-ar aduce asta mai multă sau mai puțină satisfacție decât o cană de cafea?” Dacă răspunsul este „mai multă”, ar trebui să plec. Dacă răspunsul e „mai puțină”, ar trebui să cumpăr o cafea. Și un contabil cu un bici.

Faptul că ne este atât de ușor să ne amintim trecutul, prin comparație cu a genera posibilul, ne face să luăm o mulțime de decizii stranii. De exemplu, oamenii sunt mai înclinați să cumpere un pachet de vacanță redus de la 600 la 500 de dolari decât un pachet similar care costă 400 de dolari și care în ziua precedentă se vindea cu 300.²³ Ne este mai ușor să comparăm prețul nou al pachetului cu vechiul său preț decât cu prețul altor lucruri pe care le-am putea cumpăra, astfel că sfârșim prin a alege o ofertă proastă care a devenit decentă, în locul unei

oferte bune care a fost, la un moment dat, excelentă. Aceeași tendință ne determină să tratăm diferit lucrurile care au un „trecut memorabil“ față de cele care nu au. De exemplu, imaginează-ți că ai în portofel o bancnotă de 20 de dolari și un bilet la un concert, de 20 de dolari, dar, când ajungi la concert, îți dai seama că ai pierdut biletul. Ai cumpăra altul? Cei mai mulți spun că nu.²⁸ Acum imaginează-ți că, în loc de o bancnotă de 20 de dolari și de un bilet de 20 de dolari, ai două bancnote de 20 de dolari în portofel, iar când ajungi la concert descoperi că ai pierdut o bancnotă. Ai cumpăra un bilet la concert? Cei mai mulți spun că da. Nu e nevoie de un expert în logică să-ți dai seama că cele două exemple sunt identice, în toate felurile care contează: în ambele cazuri ai pierdut o bucată de hârtie care valora 20 de dolari (ori un bilet, ori o bancnotă) și în ambele cazuri trebuie să decizi pe moment dacă vei cheltui banii pe care-i mai ai în portofel pe un bilet de concert. Cu toate acestea, încăpățânarea cu care insistăm să comparăm prezentul cu trecutul ne face să raționăm diferit față de cele două situații echivalente funcțional. Când pierdem o bancnotă de 20 de dolari și apoi ne gândim dacă să cumpărăm atunci prima dată biletul la concert, concertul nu are trecut, prin urmare, comparăm corect costul acestuia cu alte posibilități („Să dau 20 de dolari, ca să văd concertul, sau să cumpăr niște mănuși din piele de rechin?“). Dar dacă pierdem un bilet pe care deja l-am achiziționat și ne gândim dacă „să-l înlocuim“, concertul are un trecut, așa încât comparăm costul actual al concertului (40 de dolari) cu cel precedent (20 de dolari) și nu prea mai vrem să vedem un spectacol al cărui preț s-a dublat deodată.

Comparații cu posibilul

Facem greșeli când comparăm cu trecutul în loc să comparăm cu posibilul. Când o facem totuși și pe aceasta din urmă, tot facem greșeli. De exemplu, dacă ești ca mine, camera ta de zi este un minidepozit de lucruri durabile, de la fotolii și lămpi la televizoare și sisteme audio. Probabil, ai colindat un pic prin magazine, înainte să cumperi toate acestea, și, probabil, le-ai comparat pe cele pe care le-ai achiziționat în cele din urmă cu câteva alternative – alte lămpi din același catalog, alte fotolii din showroom, alte sisteme audio de pe raft sau alte televizoare din același mall. În loc să decizi dacă vei cheltui banii, decideai cum să-i cheltuiești, iar toate modurile posibile de a cheltui banii îți erau întruchipate

de tipii drăguți care voiau acei bani. Acești oameni simpatici te-au ajutat să treci peste tendința naturală de a compara cu trecutul („Chiar e acest televizor mult mai bun decât cel vechi?“), ușurându-ți extrem de mult comparația cu posibilul („Când le vezi în magazin unul lângă altul, Panasonicul are o imagine mult mai clară decât Sony“). Suntem atât de ușor de dus de nas de astfel de comparații, încât vânzătorii chiar fac eforturi să se asigure că se întâmplă asta.

În general, oamenilor nu le place să cumpere cel mai scump lucru dintr-o categorie, prin urmare, magazinele își pot crește vânzările expunând câteva articole foarte scumpe, pe care nu le cumpără nimeni, în realitate („Dumnezeule, o sticlă de Château Haut-Brion Pessac-Léognan din '82 se vinde cu 500 de dolari!“), dar care fac ca articolele mai puțin scumpe să pară chilipiruri, prin comparație („O să rămân la acest Sauvignon Blanc, de 60 de dolari“).²⁵ Agenții imobiliari lipsiți de scrupule își duc clienții în hrube dărăpănate localizate convenabil, între un salon de masaj și traficantul de droguri al străzii, înainte să le prezinte casele obișnuite pe care chiar speră să le vândă, pentru că ruinele fac din casele obișnuite ceva extraordinar („Ah, uite, iubi, nu e nici un ac de seringă în fața casei!“).²⁶ Comparațiile pe care le facem pot fi influențate de posibilități extreme, precum vinurile extravagante și casele dărăpănate, dar pot fi influențate și de adăugarea de posibilități suplimentare identice cu cele la care deja ne gândim. De exemplu, pentru un studiu, mai mulți medici au citit despre medicamentul X și apoi au fost întrebați dacă l-ar prescrie pacienților cu artroză.²⁷ În mod evident, medicii au luat în calcul valoarea medicamentului, deoarece numai 28% au spus că nu l-ar prescrie. Dar când un alt grup de medici a fost întrebat dacă ar prescrie medicamentul X sau medicamentul Y, la fel de eficient, unui bolnav de artroză, 48% din ei au ales să nu prescrie nici unul dintre tratamente. Din câte se pare, adăugarea unui medicament la fel de eficient pe lista posibilităților a făcut dificilă decizia medicilor, determinându-i pe mulți dintre ei să nu prescrie nici un tratament. Dacă te-ai surprins vreodată spunând „Mi-e atât de greu să aleg între filmele astea două, încât cred că o să stau acasă și o să mă uit la reluări“, atunci știi de ce au făcut medicii greșeala pe care au făcut-o.²⁸

Unul dintre cele mai înșelătoare aspecte ale acestui gen de comparații este că ne fac să fim atenți la orice atribut care diferențiază între posibilitățile comparate.²⁹ Am petrecut, probabil, unele din cele mai nefericite ore din viața mea în magazine în care voiam să stau cel mult 15 minute. Mă opresc la mall, în drum spre picnic, parchez mașina, fug înăuntru și mă aștept să ies în câteva minute, cu un aparat foto digital micuț în buzunar. Dar când ajung la Mega Gigantica Super

Uriaşa Lume a Camerelor a lui Bob Trăsnitul, mă confrunt cu o întreagă panoplie ameţitoare de aparate foto digitale micuţe, cu atât de multe caracteristici diferite! Unele dintre acestea sunt caracteristici pe care le-aş fi luat în calcul chiar dacă era o singură cameră pe raft („E destul de uşoară încât să o pot pune în buzunarul cămăşii, deci pot s-o iau cu mine oriunde“), la altele nu m-aş fi gândit în veci, dacă nu mi-ar fi atras atenţia („Olympus include compensarea expunerii pentru bliţ, dar Nikon nu are. Chiar, ce naiba e compensarea expunerii?“). Comparăţia mă determină să mă gândesc la toate caracteristicile care diferă de la o cameră la alta şi ajung să mă gândesc la caracteristici care nu mă interesează de fapt, dar care, întâmplător, fac să se diferenţieze camerele între ele.³⁰ De pildă, ce caracteristici te-ar interesa, dacă ai vrea să cumperi un dicţionar? Pentru un studiu, subiecţii au fost întrebaţi cât ar cheltui pentru un dicţionar cu 10 000 de cuvinte în stare perfectă, iar oamenii au oferit, în medie, 24 de dolari.³¹ Altora li s-a propus un dicţionar cu 20 000 de cuvinte, cu copertă ruptă, iar aceştia au oferit, în medie, 20 de dolari. Dar când unui al treilea grup i s-a permis să compare cele două dicţionare punându-le unul lângă altul, acesta a oferit 19 dolari pentru dicţionarul intact şi 27 pentru cel mai mare, cu coperta ruptă. Se pare că oamenilor le pasă de starea copertei unui dicţionar, dar de numărul cuvintelor din dicţionar le pasă doar dacă acest atribut le atrage atenţia prin comparaţie.

Comparaţiile şi prezentismul

Să ne oprim puţin şi să ne întrebăm ce înseamnă toate aceste informaţii despre comparaţii pentru capacitatea noastră de a ne imagina sentimente viitoare. Faptele sunt acestea: (a) valoarea este dată de comparaţia dintre două lucruri; (b) există mai multe feluri de comparaţii pe care le putem face într-o situaţie anume; şi (c) putem da o valoare mai mare unui lucru, dacă facem o comparaţie anume, decât alta. Aceste fapte sugerează că, dacă vrem să prezicem cum ne va face un lucru să ne simţim în viitor, trebuie să facem acelaşi de gen de comparaţie pe care o vom face şi în viitor, şi nu comparaţia pe care o facem în prezent. Din păcate, facem comparaţii fără să ne gândim vreun pic la ele („Frate, ce s-a scumpit cafeaua!“ sau: „Nu o să plătesc dublu ca să văd concertul ăsta“), aşa încât rareori luăm în calcul faptul că genul de comparaţie pe care o facem acum s-ar putea să nu fie acelaşi cu cel pe care îl vom face mai târziu.³² De exemplu,

subiecților unui studiu li s-a cerut să se așeze la o masă și să anticipeze cât de mult le-ar plăcea să mănânce chipsuri de cartofi peste câteva minute.³³ Unii participanți aveau la vedere, pe masă, o pungă de chipsuri și un baton de ciocolată, iar ceilalți, o pungă de chipsuri și o conservă de sardine. Au influențat acele suplimente decizia subiecților? Normal că da! Oamenii au comparat, firește, chipsurile de cartofi cu celelalte alimente și au prezis că le-ar plăcea să mănânce chipsuri mai mult, când le-au comparat cu sardinele, decât când le-au comparat cu ciocolata. Dar greșeau. Deoarece, când au mâncat cu adevărat chipsurile, ciocolata și sardinele care se aflau pe masă nu au influențat nicicum plăcerea lor de a consuma chipsuri. În fond, când ai gura plină de felii crocante, sărate și uleioase de cartofi prăjiți, un alt aliment care se întâmplă să fie pe masă este, cel mult, irelevant – la fel cum persoana cu care ai fi putut să faci dragoste este, cel mult, irelevantă, când ești în toiul unei partide de sex cu altcineva. Ce nu și-au dat seama subiecții studiului este că acele comparații pe care le-au făcut când s-au imaginat mâncând chipsuri („Da, chipsurile sunt ok... dar ciocolata e atât de bună!“) nu erau comparațiile pe care urmau să le facă în momentul în care chiar aveau să ronțăie chipsurile.

Toți cunoaștem aceste experiențe. Comparăm boxele mici, elegante, cu altele uriașe, observăm diferențele acustice și cumpărăm monștrii. Din păcate, nu vom mai observa niciodată diferențele acustice, pentru că, după ce ducem matahalele acasă, nu le vom mai compara sunetul cu cel al unor boxe pe care le-am auzit cu o săptămână în urmă în magazin, dar le vom compara aspectul pătrășos cu restul curbelor line, elegante ale decorului sufrageriei. Sau călătorim în Franța, cunoaștem un cuplu din același oraș cu noi și devenim, instantaneu, tovarăși de călătorie, pentru că, prin comparație cu toți francezii, care ne urăsc când nu ne străduim să le vorbim limba și ne urăsc și mai mult când o vorbim, cuplul respectiv pare excepțional de cald și de interesant. Suntem încântați că ne-am făcut noi prieteni și ne așteptăm să ne placă la fel de mult și în viitor. Dar când îi invităm la cină, la o lună după întoarcerea acasă, descoperim, cu surprindere, că noii noștri prieteni sunt mai degrabă plictisitori și mai reci prin comparație cu prietenii noștri obișnuiți și că, de fapt, ne displac atât de mult, încât s-ar califica lejer pentru cetățenia franceză. Greșeala noastră nu a fost să vizităm Parisul cu un cuplu de concetățeni plictisitori, ci că nu ne-am dat seama că nu vom face aceeași comparație („Lisa și Walter sunt mult mai simpatici decât chelnerul de la Le Grand Colbert“) și în viitor („Lisa și Walter nu sunt la fel de simpatici ca Toni și Dan“). Același principiu explică și motivul pentru care ne plac lucrurile noi când le cumpărăm și nu ne mai plac la scurt timp după aceea. Când începem să căutăm o nouă pereche de ochelari de soare, îi comparăm, evident, pe cei

eleganți și sofisticati din magazin cu cei vechi și demodați pe care îi purtăm pe nas. Așa că îi cumpărăm pe cei noi și pe ceilalți îi aruncăm într-un sertar. Dar, după doar câteva zile de purtat noii ochelari, încetăm să-i mai comparăm cu cei vechi și... ei, ce să vezi? Încântarea pe care ne-a produs-o comparația se evaporă.

Faptul că facem comparații diferite în diverse momente – dar nu ne dăm seama că o vom face – ne ajută să explicăm câteva enigme altfel greu de dezlegat. De pildă, economiștii și psihologii au demonstrat că oamenii se așteaptă ca faptul de a pierde un dolar să aibă un impact mai mare decât faptul de a câștiga unul, motiv pentru care majoritatea oamenilor refuză un pariu care le dă o șansă de 85% să-și dubleze economiile de o viață și un risc de 15% de a le pierde.³⁴ Perspectiva probabilă a unui câștig consistent, pur și simplu, nu o compensează pe cea puțin probabilă a unei pierderi serioase, deoarece credem că pierderile au impact mai puternic decât câștigurile de același ordin de mărime. Dar felul în care privim un lucru, ca pe o pierdere sau ca pe un câștig, depinde, adesea, de comparațiile pe care le facem. De exemplu, cât valorează o Mazda Miata din 1993? Conform asiguratorului meu, răspunsul corect, anul acesta, este în jur de 2 000 de dolari. Dar eu, ca proprietar al unei Mazda Miata model 1993, îți garantez că, dacă ai vrea să-mi cumperi mașinuța asta, cu toate zgârieturile ei adorabile și fițele ei nesuferite, pentru o nimica toată, ca 2 000 de dolari, va trebui să smulgi cheile din mâinile reci ale cadavrului meu. Îți garantez și că dacă mi-ai vedea mașina, ai fi de părere că pentru 2 000 de dolari ar trebui nu numai să-ți dau cheile și mașina, dar să mai pun și o bicicletă, o mașină de tuns gazonul și un abonament pe viață la The Atlantic. De ce suntem în dezacord cu privire la valoarea corectă a mașinii mele? Pentru că tu te-ai gândi la tranzacție ca la un potențial câștig („Comparativ cu felul în care mă simt acum, cât de fericit aș fi dacă aș cumpăra această mașină?“), iar eu m-aș gândi la ea ca la o potențială pierdere („Comparativ cu felul în care mă simt acum, cât de fericit voi fi dacă rămân fără această mașină?“).³⁵ Eu aș vrea să fiu compensat pentru ceea ce mă aștept să fie o mare pierdere, dar tu nu ai vrea să mă plătești pentru ceea ce te aștepti să fie un câștig mai mic. Nu ți-ai da însă seama că, odată ce ai deveni proprietarul mașinii, sistemul tău de referință s-ar schimba, tu ai face aceeași comparație pe care o fac eu acum, iar mașina ar valora fiecare bănuț pe care l-ai dat pe ea. Eu nu mi-aș da seama că, odată ce nu aș mai fi proprietarul mașinii, sistemul meu de referință s-ar schimba, aș face aceeași comparație pe care o faci tu acum și aș fi mulțumit cu tranzacția, pentru că, până la urmă, eu n-aș da 2 000 de dolari pentru o mașină identică cu cea pe care tocmai ți-am vândut-o. Motivul pentru care nu cădem de acord, în privința prețului, și ne chestionăm reciproc, în

tăcere, integritatea și educația este că nici unul dintre noi nu își dă seama că genul de comparații pe care le facem firesc, ca vânzători și cumpărători, nu este același cu cel pe care îl vom face firesc odată ce vom deveni proprietar și fost proprietar.³⁶ Pe scurt, comparațiile pe care le facem au impact profund asupra sentimentelor noastre, iar când nu ne dăm seama că respectivele comparații pe care le facem azi nu sunt cele pe care le vom face mâine, subestimăm, după cum e de așteptat, modul diferit în care ne vom simți în viitor.

Mai departe

Istoricii folosesc cuvântul prezentism pentru a descrie tendința de a judeca personajele istorice după standardele contemporane. Oricât de mult am disprețui rasismul și sexismul, aceste -isme au început doar recent a fi considerate tare morale, așa încât a-l condamna pe Thomas Jefferson pentru sclavie ori pe Sigmund Freud pentru felul în care desconsidera femeile este ca și cum am aresta acum pe cineva pentru că a condus fără centură în 1923. Și totuși, tentația de a privi trecutul prin lentila prezentului e de nestăpânit. Cum spunea președintele Asociației Americane de Istorie, „prezentismul admite că nu are o soluție pregătită; se pare că este foarte greu să ieșim din modernitate”.³⁷ Vestea bună e că oamenii, în marea lor majoritate, nu sunt istorici și, astfel, nu ne interesează să găsim acea ieșire anume. Vestea proastă este că toți suntem futuriști, iar prezentismul este o problemă și mai mare când oamenii privesc mai degrabă înainte decât înapoi. Predicțiile despre viitor se fac în prezent, deci sunt influențate de prezent. Modul în care ne simțim acum („Mi-e o foame...”) și în care gândim acum („Boxele mari sună mai bine decât cele mici”) exercită o influență neobișnuit de mare asupra felului în care ne vom simți mai târziu. Pentru că timpul este un concept atât de alunecos, avem tendința să ne imaginăm viitorul ca pe un prezent modificat și, prin urmare, mâinele imaginat arată, inevitabil, ca un azi ușor modificat. Realitatea momentului este atât de palpabilă și de puternică, încât ține imaginația pe o orbită strânsă de unde nu poate evada niciodată. Prezentismul apare pentru că nu reușim să recunoaștem că viitorii noi nu vor vedea lumea așa cum o vedem acum. Așa cum suntem pe cale să aflăm, această incapacitate fundamentală de a privi lucrurile din perspectiva persoanei care ne va trăi restul vieții este cea mai înșelătoare problemă pe care o întâmpină un futuriști.

PARTEA a V-a

Raționare

RAȚIONĂRE s.f. Actul de a face ca un lucru să fie sau să pară logic

8. Paradisul poleit

Căci nu e nimic bun sau rău în sine, Cugetarea numai o face astfel.

Shakespeare, Hamlet*****

Lasă yoga. Lasă liposucția. Și lasă suplimentele naturiste care promit să-ți îmbunătățească memoria, dispoziția, să-ți subțieze talia, să-ți redea bogăția părului, să-ți prelungească partidele de sex și să-ți îmbunătățească memoria. Dacă vrei să fii fericit și sănătos, ar trebui să încerci o tehnică nouă care are capacitatea de a te transforma din bolovanul morocănos și prost plătit care ești acum, într-un tip realizat și luminat, cum ți-ai dorit dintotdeauna să fii. Dacă nu mă crezi, uite câteva mărturii ale celor care au încercat-o:

„Mă simt mult mai bine fizic, financiar, mental și în aproape orice altă privință.“
(JW, din Texas)

„A fost o experiență minunată!“ (MB, din Louisiana)

„Nu i-am apreciat pe ceilalți nici pe departe cât o fac acum.“ (CR, din California)

Cine sunt acești clienți satisfăcuți și care este tehnica miraculoasă despre care vorbesc? Jim Wright, fost președinte al Camerei Reprezentanților a Statelor Unite, a făcut respectiva remarcă după ce a comis 69 de încălcări ale eticii și a fost obligat să-și dea demisia de onoare. Moreese Bickham, fost deținut, a făcut respectiva remarcă în momentul în care a fost eliberat din Penitenciarul de Stat Louisiana, unde ispășise o condamnare de 37 de ani, pentru că se apăraseră de membrii din Ku Klux Klan care îl împușcaseră. Iar Christopher Reeve, steaua căzătoare din Superman, a spus respectivul lucru după accidentul de călărie în urma căruia a rămas paralizat de la gât în jos, incapabil să respire fără ajutorul aparatelor. Morala? Dacă vrei să fii fericit, sănătos, bogat și înțelept, lasă vitaminele și operațiile estetice și încearcă umilirea publică, o condamnare

primită pe nedrept sau tetraplegia.

Îhâm, bine. Chiar se așteaptă cineva să credem că oamenii care și-au pierdut slujbele, libertatea sau mobilitatea ajung, cumva, mai buni după tragediile care le-au dat viețile peste cap? Dacă treaba ți se pare trasă de păr, nu ești singurul. Timp de cel puțin un secol, psihologii au presupus că evenimentele teribile – ca moartea cuiva drag sau faptul de a fi devenit victima unei agresiuni violente – trebuie să aibă un impact devastator și de durată asupra celor care le trăiesc.¹ Această supoziție a fost atât de adânc imprimată în înțelepciunea convențională, încât cei care nu reacționează cu groază la astfel de evenimente sunt, uneori, diagnosticați cu o stare patologică cunoscută drept „suferință absentă“. Dar cercetările recente sugerează că înțelepciunea convențională greșește, că absența suferinței este chiar normală și că, decât să fie floricelele fragile în care ne-a transformat un veac de psihologie, cei mai mulți oameni sunt surprinzător de rezilienți în prezența traumei. Pierderea unui părinte sau a partenerului de viață este, de obicei, tristă și adesea tragică și ar fi nedrept să susținem contrariul. Dar adevărul este că, în timp ce majoritatea persoanelor îndoliate sunt destul de triste pentru un timp, foarte puțini devin depresivi cronic și cei mai mulți experimentează niveluri relativ scăzute de tulburări destul de scurte ca durată.² Deși mai mult de jumătate din populația Statelor Unite va fi victima unui eveniment traumatic, precum viol, agresiune fizică sau dezastru natural, doar câțiva vor dezvolta o patologie posttraumatică sau vor avea nevoie de ajutor de specialitate.³ După cum notează un grup de cercetători: „Reziliența este, adesea, cea mai recurentă traiectorie în urma expunerii la un eveniment cu potențial traumatic“.⁴ Într-adevăr, studiile pe subiecți care au supraviețuit unor traume majore sugerează că vasta majoritate se descurcă destul de bine și că mare parte susțin că viața lor a fost îmbunătățită de experiența respectivă.⁵ Știi, știi. Sună dubios de asemănător cu titlul unei piese country, dar adevărul e că majoritatea se simt al naibii de bine când lucrurile o iau al naibii de rău.

Dacă reziliența este ceva obișnuit, de ce sunt statisticile precum cea anterioară atât de surprinzătoare? Cum se face că celor mai mulți ni se pare greu de crezut să ne gândim vreodată că o viață după gratii poate fi „o experiență minunată“⁶ sau să vedem paralizia ca pe „o ocazie unică“ ce ne-a dat „o nouă direcție“⁷ în viață? Cum se face că cei mai mulți dintre noi clatină din cap, neîncredători, când un sportiv care a trecut prin mai mulți ani extenuanți de chimioterapie spune că „nu aș schimba nimic“⁸ sau când un muzician care s-a ales cu o dizabilitate permanentă spune: „Dacă ar fi s-o iau de la capăt, mi-aș dori să se întâmple totul la fel“⁹, sau când un tetraplegic ori un paraplegic spune că, în

mare, este la fel de fericit ca oricine altcineva?¹⁰ Afirmările celor care au traversat astfel de evenimente par din altă lume, pentru aceia dintre noi care își imaginează respectivele evenimente – și totuși, cine suntem noi să-i contrazicem pe cei care chiar le-au trăit?

Adevărul este că evenimentele negative ne afectează, dar, în general, nu atât de mult sau pe termen atât de lung pe cât ne-am aștepta s-o facă.¹¹ Când li se cere să anticipeze cum s-ar simți dacă și-ar pierde slujba sau iubitul, dacă politicianul preferat pierde un scrutin important sau dacă echipa favorită pierde un meci important, dacă ratează un interviu, trântesc un examen sau pierd un concurs, oamenii supraestimează masiv cât de rău s-ar simți și pentru cât de mult timp le-ar fi atât de rău.¹² Persoanele perfect sănătoase ar plăti mult mai mult pentru a evita să capete vreo dizabilitate, decât ar plăti persoanele cu dizabilități pentru a fi din nou perfect funcționale, fiindcă oamenii fără dizabilități subestimează fericirea oamenilor cu dizabilități.¹³ Așa cum observă un grup de cercetători, „pacienții cu boli cronice și cu dizabilități își evaluează, în general, calitatea vieții în condițiile stării lor de sănătate mai bine decât o fac pacienții ipotetici care se imaginează în aceeași stare”.¹⁴ Într-adevăr, oamenii sănătoși își imaginează că 83 de boli ar fi ceva „mai rău decât moartea”, dar oamenii care chiar suferă de aceste boli rareori își iau viața.¹⁵ Dacă evenimentele negative nu ne dărmă atât de tare pe cât ne așteptăm s-o facă, de ce ne așteptăm s-o facă? Dacă inimile frânte și dezastrele pot fi binecuvântări mascate, de ce sunt măștile lor atât de convingătoare? Răspunsul este că mintea umană tinde să exploateze ambiguitatea – iar dacă această sintagmă ți se pare ambiguă, continuă să citești și lasă-mă s-o exploatez.

Oameni enervanți

Singurul lucru mai greu decât să cauți acul în carul cu fân este să cauți acul în carul cu ace. Când un obiect este înconjurat de obiecte asemănătoare, se confundă natural cu mediul înconjurător, iar când este înconjurat de obiecte diferite iese natural în evidență. Privește figura 16. Dacă ai avea un cronometru cu milisecunde, ai afla că poți localiza litera O în careul de sus (unde este înconjurată de cifre) puțin mai repede decât o poți localiza în careul de jos (unde este înconjurată de alte litere). Iar asta are sens, pentru că e mai greu să găsești o

literă printre litere, decât o literă printre cifre. Și totuși, dacă ți-aș fi spus să cauți „cifra zero“, în loc de „litera O“, ai fi găsit-o un pic mai repede în careul de jos, decât în cel de sus.¹⁶ Acum, cei mai mulți dintre noi cred că un simț de bază ca văzul este destul de bine explicat de schema de funcționare, iar dacă vrei să-l înțelegi, ai face bine să înveți despre luminanță, contrast, conuri, bastonașe, nervi optici, retine și altele asemenea. Dar chiar și după ce ai aflat tot ce era de aflat despre proprietățile fizice ale careurilor din figura 16 și tot ce era de aflat despre anatomia ochiului uman, tot nu ai putea să explici de ce o persoană poate găsi cercul mai repede într-un caz decât în celălalt, dacă nu știi și ce și-a închipuit cealaltă persoană că înseamnă cercul.

1	5	9	3	1	5	4	4	2	9
6	8	4	2	1	6	2	2	3	3
9	2	7	6	9	7	5	5	1	1
5	3	7	2	7	6	2	7	8	9
3	7	5	9	6	8	8	2	9	8
4	8	3	1	2	1	6	8	1	8
4	3	4	2	3	9	1	7	0	9
6	2	4	1	8	6	7	5	2	3
7	6	4	2	9	6	5	4	4	5
9	5	2	3	6	7	8	4	5	3

L	G	V	C	L	G	E	E	P	V
I	T	E	P	L	I	P	P	C	C
V	Q	R	I	V	R	G	G	L	L
G	C	R	P	R	I	P	R	T	V
C	R	G	V	I	T	T	P	V	T
E	T	C	L	P	L	I	T	L	T
E	C	E	P	C	V	L	R	O	V
I	P	E	L	T	I	R	G	P	C
R	I	E	P	V	I	G	E	E	G
V	G	Q	C	I	R	T	E	G	C

Figura 16. Este mai ușor să găsești cercul în careul de sus, când cauți litera O, decât dacă te uiți după cifra 0. Și invers, în careul de jos.

Înțelesul contează chiar și pentru cele mai simple procese psihologice și, în vreme ce acest lucru poate părea perfect rezonabil pentru unii ca mine și ca tine, ignorarea acestei evidențe a trimis psihologii după cai verzi pe pereți pentru aproape 30 de ani și cu relativ puține rezultate. Pentru cea mai mare parte a ultimei jumătăți din secolul trecut, psihologii experimentali au cronometrat șoareci prin labirinturi și au studiat porumbei care alegeau chei, pentru că aveau impresia că modalitatea cea mai bună de a înțelege comportamentul era să cartografieze relația dintre un stimul și răspunsul organismului la acel stimul. Măsurând cu atenție ce făcea organismul în prezența unui stimul fizic, precum lumină, sunet sau o bucătică de mâncare, psihologii sperau să pună la punct o știință care să lege stimulii observabili de comportamentul observabil, fără a folosi concepte vagi și dragi precum înțelesul, pentru a le conecta. Din păcate, acest proiect naiv a fost, din start, sortit eșecului, deoarece, dacă șoarecii și porumbeii răspund la stimuli prezenți în realitate, oamenii răspund la stimuli reprezentați în minte. Stimulii obiectivi reali creează stimuli subiectivi mentali, iar acești stimuli subiectivi sunt cei la care reacționează oamenii. De pildă, literele din mijlocul celor două cuvinte din figura 17 sunt stimuli identici fizic (jur, le-am copiat eu însumi), și totuși, majoritatea vorbitorilor de limba engleză răspund la ele diferit – le văd diferit, le pronunță diferit, și le amintesc diferit – deoarece una reprezintă litera H, iar cealaltă, litera A. Într-adevăr, ar fi mai nimerit să spunem că una este litera H, iar cealaltă este litera A, pentru că identitatea unei mâzgălituri de cerneală are puțin de a face cu felul în care a fost obiectiv construită și mai mult cu felul în care o interpretăm subiectiv. Două linii verticale tăiate de una orizontală înseamnă ceva când sunt încadrate de T și E și înseamnă altceva între C și T, iar unul dintre nenumăratele lucruri care ne deosebesc de șoareci și de porumbei este că răspundem la înțelesul unor astfel de stimuli, și nu la stimuli în sine. De-asta tata poate să-mi spună „Pufulete“, iar tu nu.

Dezambiguizarea obiectelor

Majoritatea stimulilor sunt ambigui – adică pot însemna mai multe lucruri –, iar întrebarea interesantă este cum îi dezambiguizăm – altfel spus, de unde știm pe care dintre multe înțelesuri ale unui stimul să-l alegem într-o ocazie anume. Cercetările arată că frecvența, contextul și caracterul recent sunt cele mai importante în această privință.

TAE

CAT

Figura 17. Forma din mijloc are înțelesuri diferite, în contexte diverse.

Contextul: cuvântul bancă are două înțelesuri în limba română: „un loc în care se țin banii” și „un scaun lung pe care te poți odihni, în parc”. Cu toate acestea, nu înțelegem niciodată greșit afirmații de genul „Un domn s-a așezat pe o bancă” sau „Un hoț a intrat într-o bancă”, deoarece sintagmele s-a așezat pe și a intrat în creează un context care ne spune care dintre cele două înțelesuri ale cuvântului bancă trebuie luat în considerare, în fiecare caz.

Frecvența: întâlnirile precedente cu stimuli ne spun care înțeles trebuie luat în considerare. De exemplu, un consultant de credite probabil că va interpreta fraza „Nu intra în fugă într-o bancă” drept un avertisment legat de felul cum ar trebui să te miști prin spațiul de muncă, și nu ca pe un sfat despre cum să nu-ți rupi picioarele la jogging în parc, pentru că, într-o zi obișnuită, consultantul aude cuvântul bancă folosit mult mai frecvent cu înțelesul său financiar, decât cu cel de agrement.

Caracterul recent: chiar și un măturător din parc probabil că va interpreta fraza „Nu intra în fugă într-o bancă” ca pe o referință la instituția financiară, dacă a văzut recent o reclamă la credite cu dobânzi avantajoase și, prin urmare, înțelesul financiar al cuvântului bancă este încă activ în mintea lui. Într-adevăr, pentru că în acest paragraf am vorbit despre bănci, pun pariu că fraza „A deschis un depozit” te face să generezi imaginea mentală a cuiva care semnează formularele necesare pentru deschiderea unui cont bancar, și nu a cuiva care descuie ușa unei hale industriale. (Aș mai pune pariu și că interpretarea titlului acestei secțiuni depinde de cât de recent ai enervat tu pe cineva sau te-a enervat cineva pe tine.)

Spre deosebire de șoareci și de porumbei, prin urmare, noi răspundem la înțelesuri – iar contextul, caracterul recent și frecvența sunt trei dintre factorii care determină înțelesul ce va fi dedus când întâlnim un stimul ambiguu. Dar mai există un factor, la fel de important și chiar mai interesant. La fel ca șoarecii și ca porumbeii, toți avem dorințe, nevoi și pofte. Nu suntem simpli spectatori ai lumii, ci investitorii ei, și adesea preferăm ca un stimul ambiguu să însemne ceva, și nu altceva. Să luăm, de pildă, schița cutiei din figura 18. Acest obiect (numit cub Necker, după cristalograful elvețian care l-a descoperit, în 1832) este

intrinsec ambiguu și îți poți da seama de asta doar privindu-l fix pentru câteva secunde. La început, cubul pare să stea pe latura de jos și ai senzația că privești o cutie care se află în fața ta. Punctul este în interiorul cutiei, în locul în care se întâlnesc peretele din spate și cel de dedesubt. Dar dacă îl privești suficient de mult timp, desenul își schimbă brusc perspectiva, cutia pare fixată pe latura îndepărtată, iar tu ai senzația că privești în jos, la o cutie care se află sub tine. Punctul se află, acum, în colțul din dreapta sus al cutiei. Din pricina faptului că acest desen are două interpretări la fel de semnificative, creierul trece ușor de la una la alta, amuzându-te întrucâtva, până când amețești și cazi lat. Dar dacă unul dintre înțelesuri ar fi mai bun decât celălalt? Adică dacă ai prefera una dintre interpretările acestui obiect? Experimentele arată că, dacă subiecții sunt recompensați când văd cutia ca și cum ar fi în fața lor, și nu dedesubt, orientarea pentru care au fost recompensați începe să „apară” mult mai des, iar creierul lor „se agață” de acea interpretare, fără a mai trece la cealaltă.¹⁷ Cu alte cuvinte, când creierul e liber să interpreteze un stimul în mai multe feluri, are tendința de a-l interpreta cum vrea, ceea ce înseamnă că preferințele tale influențează interpretarea stimulilor exact în același fel în care o fac contextul, caracterul recent și frecvența.

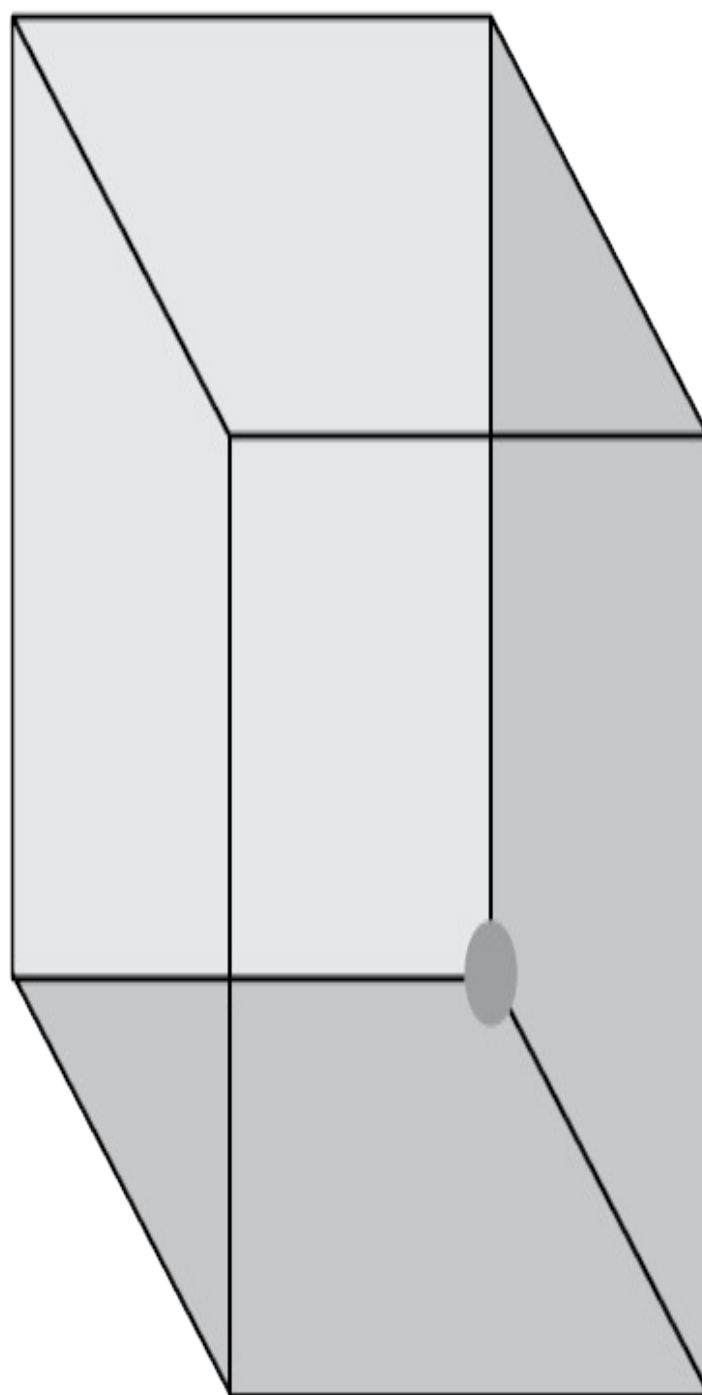


Figura 18. Dacă privești fix un cub Necker, ți se va părea că perspectiva se schimbă.

Fenomenul nu se limitează la interpretarea desenelor ciudate. De exemplu, de ce crezi, despre tine, că ești o persoană talentată? (Hai, lasă, știi că am dreptate.) Pentru a răspunde la această întrebare, cercetătorii le-au cerut unor voluntari (echipa cu definițiile) să scrie definiția lor pentru cuvântul talentat și apoi să-și estimeze talentul folosind, ca ghid, acea definiție.¹⁸ Apoi, altor voluntari (echipa fără definiții) le-au fost puse la dispoziție definițiile scrise de primii și li s-a cerut să-și estimeze talentul folosind, ca ghid, acele definiții. Interesant, cei din prima echipă s-au evaluat ca fiind mai talentați decât au făcut-o ceilalți. Pentru că primii au avut libertatea de a defini cuvântul talentat așa cum au vrut, ei l-au definit exact așa cum au vrut – și anume în termenii unei activități oarecare în care se întâmplă ca ei să exceleze („Cred că talentul se referă, în general, la realizări artistice excepționale, ca această pictură pe care tocmai am terminat-o“ sau „Talentul este o abilitate cu care te naști, ca atunci când ești mai puternic decât alții. Facem un skanderbeg?“). Cei din prima echipă au putut stabili standardele pentru talent și, nu întâmplător, era mai probabil ca tot ei să le și atingă. Unul dintre motivele pentru care majoritatea credem despre noi înșine că suntem talentați, prietenoși, inteligenți și cinstiți este că aceste cuvinte sunt echivalentul lexical al cubului Necker, iar mintea umană exploatează natural ambiguitatea fiecărui cuvânt, spre propria satisfacție.

Dezambiguizarea experienței

Desigur, cele mai bogate surse de ambiguitate exploatabilă nu sunt cuvintele, frazele sau formele, ci experiențele complexe, variate și multidimensionale din care este alcătuit colajul fiecărei vieți umane. Dacă un cub Necker are două posibile perspective, iar talentul are 14, plecarea de acasă, îmbolnăvirea sau obținerea unui loc de muncă la Poștă au sute sau mii de interpretări posibile. Lucrurile care ni se întâmplă – ne căsătorim, creștem un copil, căutăm o slujbă, demisionăm din Congres, intrăm la închisoare, rămânem paralizați – sunt mult

mai complexe decât o mângălitură de cerneală sau un cub colorat, iar această complexitate produce zăcămintele întregi de ambiguitate, care abia așteaptă să fie exploatare. Nu au mult de așteptat. Subiecților unui studiu li s-a spus că vor mânca o delicioasă, dar nesănătoasă, înghețată (consumatorii de înghețată), iar altora li s-a spus că vor mânca o salată proaspătă de frunze de nap, amară, dar sănătoasă (consumatorii de nap).¹⁹ Înainte de a mânca preparatele, cercetătorii le-au cerut voluntarilor să evalueze asemănarea dintre mai multe alimente, printre care înghețatele, frunzele de nap și carnea de porc la conservă (pe care toată lumea o consideră și oribilă, și nesănătoasă). Potrivit rezultatelor, consumatorii de înghețată au fost de părere că porcăria la conservă semăna mai mult cu salata de nap decât cu înghețata. De ce? Pentru că, din cine știe ce motiv, consumatorii de înghețată s-au gândit la mâncare în termeni de gust – și, spre deosebire de conserva de porc, înghețata are gust delicios. De cealaltă parte, consumatorii de nap au fost de părere că porcăria semăna mai mult cu înghețata decât cu salata de nap. De ce? Pentru că, din cine știe ce motiv, ei s-au gândit la mâncare în termeni de sănătate – iar spre deosebire de frunzele de nap, înghețata și carnea de porc la conservă sunt nesănătoase. Motivele nu sunt chiar atât de greu de deslușit. La fel cum cubul Necker poate părea că este și în fața ta, și dedesubtul tău, înghețata este și delicioasă, și îngrășă, iar salata de napi este și sănătoasă, și amară. Creierul tău și al meu alternează cu ușurință între aceste feluri de a gândi despre mâncăruri prin simplul fapt că citim despre ele. Dar dacă ne-am pregăti să mâncăm una dintre ele, creierul ar trece automat la exploatarea ambiguității acelui aliment și ne-ar face să ne gândim la el într-un fel care mai degrabă să ne producă plăcere (desert delicios sau legume sănătoase), decât invers (desert nesănătos sau legume amare). Imediat ce experiența potențială devine experiența noastră reală – imediat ce înfigem furculița în bunătațile acelea –, creierul începe să caute moduri de a se gândi la acea experiență ca să ne facă să o apreciem.

Deoarece experiențele sunt intrinsec ambigue, găsirea unei „perspective pozitive” asupra unei experiențe este, adesea, la fel de simplă precum găsirea „perspectivei de sus” asupra cubului Necker, iar cercetările arată că majoritatea oamenilor fac asta des și bine. Consumatorii acordă evaluări mai bune aparatelor electrocasnice după ce le cumpără²⁰, cei care își caută o slujbă acordă evaluări mai bune ofertelor de muncă după ce le acceptă²¹, iar liceenii acordă evaluări mai bune liceelor după ce sunt admiși.²² Pariorii acordă evaluări mai bune cailor pe care pariază după ce pleacă de la ghișeu decât înainte să parieze²³, iar alegătorii acordă evaluări mai bune candidatului lor la ieșirea de la urne decât la intrare.²⁴ Un prăjitor de pâine, o firmă, o școală, un cal și un senator sunt cât se poate de minunați și de mișto, dar după ce devin prăjitorul nostru de pâine, firma

la care lucrăm noi, școala noastră, calul sau senatorul nostru, devin instantaneu mai minunați și mai mișto. Studiile sugerează că oamenii sunt chiar specialiști în găsirea unei perspective pozitive asupra lucrurilor, odată ce acestea devin ale lor.

Cum se fabrică... evidențele?

În romanul clasic *Candide*, al lui Voltaire, dr. Pangloss este profesor de „metafizico-teologico-cosmolo-nigologie” și crede că trăiește în cea mai bună dintre lumile posibile.

– E clar, spuse el, că lucrurile nu pot fi altfel decât sunt; pentru că, dacă toate lucrurile au fost create pentru un scop, trebuie să fi fost create pentru cel mai bun scop. De exemplu, nasul a fost creat pentru a ține ochelarii, prin urmare, purtăm ochelari. Picioarele, după cum poate vedea oricine, au fost făcute pentru pantaloni, așa că purtăm pantaloni. Pietrele au fost făcute să fie transformate în castele; de asta monseniorul are un castel minunat, pentru că baronul cel mai mare al ținutului trebuie să aibă cel mai frumos castel. Și întrucât porcii sunt făcuți pentru a fi mâncați, mâncăm carne de porc tot anul. Așa că cei care spun că totul e bine vorbesc prostii; ar trebui să spună că totul e cum nu se poate mai bine.²⁵

Cercetările pe care le-am descris până acum sugerează că oamenii sunt niște optimiști incurabili; există mai multe moduri de a ne gândi la experiențe decât experiențe la care să ne gândim, iar ființele umane sunt neobișnuit de inventive când e cazul să găsească cel mai bun mod posibil să... orice. Și totuși, dacă așa stau lucrurile, atunci de ce nu umblăm toți zâmbind tâmp și mulțumind Cerului pentru minunea hemoroizilor și miracolul socrilor? Simplu: mintea o fi naivă, dar nu e proastă. Lumea este așa, noi ne-am dori să fie altfel, iar experiența noastră privind lumea – cum o vedem, cum ne-o amintim, cum ne-o imaginăm – este un amestec de realitate dură și de iluzii liniștitoare. Nu ne putem lipsi de nici unele dintre ele. Dacă ar fi să experimentăm lumea exact așa cum e, am fi prea deprimați ca să mai coborâm dimineța din pat, iar dacă ar fi să o experimentăm exact așa cum am vrea noi să fie, am fi prea amețiți ca să ne mai putem găsi măcar papucii. Putem privi lumea prin lentile roz, dar ochelarii roz nu sunt nici opaci, nici limpezi. Nu pot fi opaci, pentru că avem nevoie să vedem lumea

suficient de clar încât să putem participa – să pilotăm elicoptere, să recoltăm porumb, să schimbăm scutece și toate chestiile pe care trebuie să le facă un mamifer inteligent pentru a supraviețui și a prospera. Dar nu pot fi nici limpezi, fiindcă avem nevoie de nuanța aceea rozalie pentru a ne motiva să proiectăm elicoptere („Sunt sigur că drăcia asta o să zboare!“), să plantăm porumb („Anul ăsta o să fie o recoltă-record!“) și să ne suportăm copiii („Ce bucurie!“). Nu putem fără realitate și nu putem fără iluzie. Fiecare servește unui scop, fiecare impune o limită în ceea ce privește influența celeilalte, iar experiența noastră referitoare la lume este un compromis pe care îl negociază, abil, acești competitori duri.²⁶

Atunci, în loc să ne gândim la oameni ca la niște optimiști incurabili, ne-am putea gândi la ei ca având un sistem imunitar psihologic care protejează mintea împotriva nefericirii, cam la fel cum sistemul imunitar fizic protejează corpul de boli.²⁷ Această metaforă este neobișnuit de potrivită. De exemplu, sistemul imunitar fizic trebuie să găsească un echilibru între două nevoi concurente: nevoia de a recunoaște și de a distruge intrușii, cum sunt virusurile și bacteriile, versus nevoia de a recunoaște și de a respecta celulele proprii ale corpului. Dacă sistemul imunitar fizic este hipoactiv, nu poate proteja corpul împotriva microprădătorilor și suntem afectați de infecții; dacă este hiperactiv, protejează în mod eronat corpul de el însuși, dezvoltând boli autoimune. Un sistem imunitar fizic sănătos trebuie să păstreze un echilibru între nevoile concurente și să găsească o cale să ne apere bine – dar nu prea bine. La fel, când ne confrutăm cu durerea refuzului, a pierderii, a ghinionului sau a ratării, sistemul imunitar psihologic nu trebuie să exagereze cu protecția („Sunt perfect și toată lumea este împotriva mea“), ci să ne protejeze destul de bine („Sunt un ratat și ar trebui să dispar“). Un sistem imunitar psihologic sănătos găsește echilibrul care ne permite să ne simțim suficient de bine pentru a suporta situația în care suntem, dar și suficient de rău pentru a face ceva în legătură cu asta („Da, am ratat în ultimul hal și mă simt mizerabil, dar am destulă încredere să mai încerc o dată“). Avem nevoie să fim protejați – nu vulnerabili sau defensivi –, astfel că mințile noastre caută, firesc, cea mai bună perspectivă asupra lucrurilor, insistând, în același timp, că acele perspective sunt rezonabil de aproape de adevăr. Acesta e motivul pentru care caută oamenii ocazii de a se gândi la ei înșiși în termeni nerealist de buni.²⁸ De exemplu, studenții cer să fie mutați în alte dormitoare când colegii de cameră nu îi apreciază, dar și când îi apreciază prea mult.²⁹ Nimănui nu-i place să fie păcălit, nici măcar când păcăleala este o plăcere. Pentru a menține echilibrul fragil între realitate și iluzie, căutăm perspectivele pozitive ale experiențelor noastre, dar ne dăm voie să le acceptăm doar dacă par

plauzibile. Așadar, ce le face plauzibile?

În căutarea evidenței

Cei mai mulți au foarte multă încredere în ce spun oamenii de știință. Pentru că știu că aceștia trag concluzii, adunând și analizând dovezi. Dacă te-aș întreba de ce crezi că fumatul e dăunător, iar joggingul e sănătos, ori că Pământul e rotund, iar galaxia e plată, sau că celulele sunt mici, iar moleculele și mai mici, mi-ai prezenta dovezi. Probabil, mi-ai spune că nu ai luat cunoștință personal de dovezile la care mă trimiți, dar știi că, la un moment dat, în trecut, o grămadă de oameni foarte serioși, în halate albe de laborator, s-au apucat să studieze lumea cu stetoscoapele, telescoapele și microscopurile lor, au notat ce au observat, au analizat ce au notat, apoi ne-au spus ce să credem despre nutriție, astronomie și biologie. Oamenii de știință sunt credibili pentru că trag concluzii din observații și, încă de când empiriștii i-au păcălit pe dogmaști și au devenit regii medicinei Greciei antice, occidentalii au avut un respect deosebit pentru concluziile bazate pe lucruri pe care le putem vedea. Nu este surprinzător deci că ne considerăm propriile perspective plauzibile, atunci când sunt bazate pe dorințe, nevoi și poftă. Ne-ar plăcea să credem că toată lumea ne iubește, că vom trăi veșnic sau că acțiunile companiilor tehnologice se pregătesc să-și revină și ar fi îngrozitor de comod dacă am putea, pur și simplu, să apăsăm pe un buton de la ceafă și să credem, instantaneu, ce vrem. Dar nu așa funcționează crezurile noastre. De-a lungul evoluției umane, creierul și ochii au dezvoltat o relație contractuală în care creierul a fost de acord să creadă ce văd ochii și să nu creadă ce neagă ochii. Deci, dacă vrem să credem un lucru, acela trebuie să fie susținut – sau măcar necontrazis flagrant – de evidențe.

Dacă perspectivele sunt acceptate doar când sunt plauzibile și dacă sunt plauzibile doar când sunt bazate pe evidențe, cum reușim să creăm perspective pozitive asupra noastră și a realității? Cum reușim să ne credem mari șoferi, iubiți talentați și bucătari geniali, când viața noastră e o paradă jalnică de mașini lovite, parteneri dezamăgiți și sufleuri leșinate? Răspunsul e simplu: fabricăm evidențe. Sunt o mulțime de tehnici diferite de a aduna, a interpreta și a analiza evidențe, iar tehnicile conduc, adesea, la concluzii diferite, de unde și faptul că oamenii de știință se contrazic în privința încălzirii globale, a beneficiilor

economiei bazate pe ofertă și a științei asociate dietelor fără carbohidrați. Adevărații savanți se descurcă în astfel de situații alegând tehnicile pe care le consideră cele mai potrivite și apoi acceptând concluziile pe care le produc aceste tehnici, indiferent care ar fi acelea. Dar savanții răi profită de situație și aleg tehnicile cu probabilitatea cea mai mare de a produce concluzii favorabile, permițându-le, astfel, să ajungă la concluziile preferate folosind evidențe ajutătoare. Zeci de ani de cercetări sugerează că, atunci când adunăm și analizăm informații despre noi înșine și despre experiențele noastre, cei mai mulți avem echivalentul unui doctorat în Științe cu Adevărat Proaste.

Gândește-te, de pildă, la problema eșantioanelor. Pentru că nu pot examina fiecare bacterie, cometă, porumbel sau persoană, oamenii de știință studiază eșantioane. O regulă fundamentală a științei adevărate și a bunului-simț este că eșantionul trebuie extras din toate straturile populației despre care ar trebui să ne dea informații. Nu are nici un sens să faci un sondaj de opinie, dacă vei suna doar votanții republicani înregistrați în districtul Orange sau comitetul executiv al anarhiștilor împotriva tuturor organizațiilor, inclusiv a acesteia. Și totuși, cam asta facem când căutăm dovezi care să ne confirme concluziile preferate.³⁰ De exemplu, când subiecților unui studiu li s-a spus că au obținut calificative slabe la un test de inteligență și li s-a oferit ocazia să studieze articole din presă despre testele de IQ, aceștia au petrecut mai mult timp citind articolele care puneau sub semnul întrebării validitatea unor astfel de teste, decât pe cele care le confirmau.³¹ Când participanții la un alt studiu au primit evaluări foarte bune din partea unui supervisor, au fost mult mai interesați de informațiile generale care preamăreau competența supervisorului, decât de cele care o puneau la îndoială.³² Controlând eșantionul de informație la care au fost expuși, acești oameni controlau, indirect, concluziile pe care urmau să le tragă.

Probabil ai făcut-o și tu. Dacă ai cumpărat vreodată o mașină nouă, probabil că ai observat că, la scurt timp după ce ai luat decizia de a cumpăra o Honda, în loc de Toyota, ai început să zăbovești la paginile cu reclame Honda din reviste și să treci rapid peste cele ale concurenței.³³ Dacă vreun prieten a observat și te-a întrebat de ce faci asta, i-ai zis că, pur și simplu, ești mai interesat să afli lucruri despre mașina pe care ai ales-o, decât despre cea pe care nu ai luat-o. Dar a afla este o exprimare ciudată în acest caz, pentru că acest cuvânt se referă, în mod normal, la o acumulare echilibrată de cunoștințe, iar genul de acumulare de cunoștințe pe care le afli citind doar reclamele la Honda este mai mult decât un pic dezechilibrat. Reclamele conțin informații legate de avantajele produselor pe care le descriu, și nu de dezavantaje, prin urmare, căutarea de noi informații ar

avea interesantul beneficiu colateral că te vei scălda doar în dovezile care confirmă corectitudinea deciziei tale.

Nu doar că alegem dovezile favorabile din reviste, le alegem și pe cele din memorie. De pildă, pentru un studiu, unor subiecți li s-au arătat dovezi ale faptului că extravertiții primesc salarii mai mari și sunt promovați mai des decât introvertiții (grupul extravertiților de succes), iar altora li s-au arătat dovezi care indicau opusul (grupul introvertiților de succes).³⁴ Când li s-a cerut să-și aducă aminte de comportamente specifice din trecut care puteau ajuta la determinarea tipului lor psihologic – fie extravertit, fie introvertit –, voluntarii din grupul extravertiților de succes au menționat un moment în care s-au dus cu îndrăzneală la cineva complet necunoscut și s-au prezentat, în vreme ce voluntarii din celălalt grup au menționat un moment în care au văzut pe cineva care le plăcea, dar au fost prea timizi să-l salute.

Bineînțeles, ceilalți oameni – și nu amintirile sau reclamele din reviste – sunt cele mai bogate surse de informații despre înțelepciunea deciziilor pe care le luăm, despre măsura abilităților avute și despre irezistibila efervescentă a personalităților noastre spumoase. Tendința de a expune informațiile care ne susțin concluziile favorabile prevalează în cazul alegerii oamenilor pe care să-i păstrăm lângă noi. Probabil ai observat că nimeni, cu excepția lui Wilt Chamberlain, nu-și alege prietenii și iubii sondând la întâmplare. Din contră, cheltuim sume nemăsurate și ore nenumărate aranjându-ne cu grijă viața, pentru a ne asigura că suntem înconjurați de oameni care ne plac și care sunt ca noi. Așa că nu ar trebui să ne surprindă că înclină să ne confirme concluziile preferate când le cerem sfatul și părerea – fie pentru că le împărtășesc, fie pentru că nu vor să ne rănească sentimentele, contrazicându-ne.³⁵ Iar dacă, ocazional, oamenii din viața noastră nu reușesc să ne spună ce vrem să auzim, avem niște moduri foarte ingenioase să-i ajutăm.

De exemplu, studiile relevă că oamenilor le place să pună întrebări aranjate subtil, pentru a manipula răspunsurile.³⁶ O întrebare precum: „Sunt cel mai bun iubit pe care l-ai avut?” este periculoasă, pentru că are un singur răspuns care ne-ar face cu adevărat fericiți, dar una precum: „Ce îți place mai mult la mine când facem dragoste?” este genială, pentru că nu există decât un singur răspuns care ne-ar face să ne simțim mizerabil (sau două, dacă ni s-ar răspunde: „Că îmi amintești de Wilt Chamberlain”). Studiile arată că oamenii înclină, intuitiv, să pună întrebările care au cele mai mari șanse să genereze răspunsurile pe care vor să le audă. Iar când aud acele răspunsuri, tind să creadă ce i-au ghidat pe ceilalți

cum să răspundă, motiv pentru care „Spune-mi că mă iubești“ rămâne o cerere atât de populară.³⁷ Pe scurt, obținem confirmare pentru concluziile preferate ascultând cuvintele pe care le punem în gura oamenilor pe care deja i-am preselecat pentru predispoziția de a spune ce vrem să auzim.

Și lucrurile se înrăutățesc – întrucât cei mai mulți îi facem, într-un fel sau altul, pe ceilalți să ne confirme concluziile preferate, fără ca măcar să-i angajăm în conversație. Gândește-te la asta: ca să fii un șofer, un iubit sau un bucătar nemaipomenit, nu e nevoie să poți parca lateral legat la ochi, să faci zeci de mii de fecioare să leșine cu o singură bezea, sau să creezi un pâté feuilletée atât de amețitor încât întreaga populație a Franței să-și abandoneze, instantaneu, bucătăria națională și să jure credință bucătăriei tale. Nu trebuie decât să parchezi, să săruți și să gătești mai bine decât majoritatea. Cum știm cât de bine se descurcă majoritatea? Păi, ne uităm în jur, normal – dar, pentru a fi siguri că vedem ce vrem să vedem, ne uităm în jur selectiv.³⁸ Subiecții unui studiu au dat un test care, aparent, le măsura sensibilitatea socială și apoi au fost informați că au picat la majoritatea întrebărilor.³⁹ Când li s-a oferit, ulterior, șansa de a se uita peste rezultatele testelor altor oameni care se descurcaseră mai bine sau mai prost decât ei, au ignorat testele celor care se descurcaseră mai bine și și-au petrecut timpul uitându-se peste testele celor mai slabi. Să iei un 4 nu e atât de rău, dacă te compari exclusiv cu cei care au luat un 2.

Tendința de a căuta informații despre cei care se descurcă mai prost ca noi este cu atât mai pronunțată cu cât miza este mai mare. Persoanele cu boli care le pun viața în pericol, cum este cancerul, sunt cele mai tentate să se compare cu cei care sunt într-o stare mai proastă⁴⁰, ceea ce explică de ce 96% din pacienții cu cancer participanți la un studiu au susținut că sunt într-o formă mai bună decât media.⁴¹ Și dacă nu găsim oameni care o duc mai prost ca noi, putem să ne apucăm să-i creăm. Subiecții unui alt studiu au dat un test și apoi li s-a oferit ocazia să prezinte indicii care fie să ajute, fie să încurce prestația unui prieten la același test.⁴² Deși și-au ajutat prietenii când testul a fost descris ca un joc, participanții la studiu i-au încurcat activ când testul a fost descris ca o evaluare importantă a capacităților intelectuale. Din câte se pare, dacă prietenii noștri nu au eleganța de a ieși ultimii, astfel încât noi să ne bucurăm de laurii primului clasat, le dăm un brânci amical în direcția potrivită. După ce le-am sabotat cu succes prestația și ne-am asigurat de eșecul lor, devin standardul perfect pentru o comparație. Concluzia este aceasta: creierul și ochii au o relație contractuală în care creierul a fost de acord să creadă tot ce văd ochii, dar, la schimb, ochii au fost de acord să privească tot ce vrea creierul.

Contestarea dovezilor

Fie prin alegerea informației, fie a informatorilor, capacitatea noastră de a modifica evidențele de care ne lovim ne ajută să stabilim perspective care sunt și pozitive, și plauzibile. Desigur, dacă ai discutat vreodată despre un meci de fotbal, despre politică sau despre știrile de la ora 5, cu cineva de pe cealaltă parte a drumului, ai descoperit deja că, chiar și atunci când oamenii se ciocnesc de realități care le infirmă concluziile preferate, au un talent nemaivăzut în a le ignora, de a uita sau de a vedea diferit decât restul lumii. Când studenții de la Dartmouth și cei de la Princeton văd același meci de fotbal, ambele grupuri susțin că faptele arată clar că echipa celeilalte universități a fost vinovată pentru conduita nesportivă.⁴³ Când democrații și republicanii urmăresc la TV aceeași dezbatere a candidaților la președinție, ambele grupuri de telespectatori susțin că faptele arată că, evident, candidatul lor a câștigat disputa.⁴⁴ Când telespectatorii pro-Israel și cei pro-țările arabe văd secvențe identice ale unor reportaje jurnalistice din Orientul Mijlociu, și unii, și alții susțin că faptele arată clar că presa este părtinitoare într-o direcție sau în cealaltă.⁴⁵ Din păcate, singurul lucru pe care îl arată clar aceste fapte este că oamenii înclină să vadă ce vor să vadă.

Inevitabil însă, vor fi momente când faptele neplăcute sunt mult prea evidente pentru a putea fi ignorate. Când echipa noastră folosește un jucător suspendat sau când candidatul nostru recunoaște la televiziunea națională că a delapidat, este greu să trecem cu vederea sau să uităm asemenea fapte. Cum reușim să păstrăm o concluzie preferată, când faptele brute refuză s-o susțină? Deși cuvântul fapt pare să sugereze un soi de realitate incontestabilă, faptele nu sunt, în general, nimic altceva decât conjuncturi care au atins un anumit standard de evidențe. Dacă setăm standardul destul de sus, nimic nu mai poate fi dovedit, niciodată, nici măcar „evidența” propriei noastre existențe. Dacă îl setăm destul de jos, toate lucrurile sunt adevărate în aceeași măsură. Dat fiind că nihilismul și postmodernismul sunt, ambele, niște filosofii atât de nesatisfăcătoare, avem tendința de a stabili standardul evidențelor undeva la mijloc. Nimeni nu poate spune cu exactitate unde ar trebui stabilit acest standard, dar ce știm este că, oriunde l-am seta, trebuie să-l păstrăm în același loc și în privința faptelor care ne convin, și a celor care nu ne convin. Ar fi nedrept ca profesorii să le dea studenților care le sunt pe plac examene mai ușoare decât celor care le displac,

ca autoritățile federale de reglementare să pretindă ca produsele de import să treacă teste de siguranță mai stricte decât produsele locale, sau ca judecătorii să insiste ca avocatul apărării să țină pledoarii mai bune decât cel al acuzării.

Și totuși, cei mai mulți dintre noi aplică exact acest gen de tratament inegal faptelor care confirmă sau infirmă concluziile preferate. Pentru un studiu, subiecților li s-a cerut să evalueze două lucrări de cercetare științifică despre eficiența pedepsei capitale ca metodă de prevenție.⁴⁶ Li s-a arătat un studiu care folosea „tehnica inter-state” (compara ratele criminalității în statele care utilizează pedeapsa cu moartea cu ratele criminalității din celelalte state) și un studiu care folosea „tehnica intra-stat” (compara ratele criminalității într-un singur stat, înainte și după introducerea sau scoaterea în afara legii a pedepsei cu moartea). Pentru jumătate din participanți, studiul inter-state concluziona că pedeapsa capitală era eficientă, iar studiul intra-stat, dimpotrivă. Pentru cealaltă jumătate, aceste concluzii erau inversate. Rezultatele au arătat că voluntarii au favorizat tehnica ale cărei concluzii coincideau cu propriile ideologii politice. Când tehnica intra-stat a produs concluzii defavorabile, subiecții au recunoscut imediat că respectivele comparații sunt lipsite de valoare, din cauză că factorii precum rata șomajului sau veniturile pot varia de-a lungul timpului și, prin urmare, nu putem compara rata criminalității într-un deceniu (anii 1980) cu cea din alt deceniu (anii 1990). Dar când tehnica inter-state a produs o concluzie defavorabilă, participanții au recunoscut imediat că respectivele comparații sunt lipsite de valoare, din cauză că factorii precum rata șomajului sau veniturile pot varia geografic și, prin urmare, nu putem compara rata criminalității într-un loc (Alabama) cu cea din alt loc (Massachusetts).⁴⁷ Evident, subiecții au ridicat ștacheta metodologică mai sus pentru studiile care infirmau concluziile preferate. Aceeași tehnică ne ajută să obținem și să păstrăm o perspectivă pozitivă și pauzibilă asupra noastră și a experiențelor noastre. De exemplu, participanților la un alt studiu li s-a spus că au obținut rezultate foarte bune sau foarte slabe la un test de sensibilitate socială și apoi li s-a cerut să evalueze două rapoarte științifice – unul care sugera că testul era valid, altul care sugera contrariul.⁴⁸ Subiecții care obținuseră rezultate bune au fost de părere că studiile din raportul care valida testul folosiseră metode științifice mai bune decât studiile care invalidau testul, iar cei cu rezultate slabe au crezut exact contrariul.

Când evidențele ne contrazic concluzia preferată, le cercetăm mai îndeaproape și le supunem unor analize mai riguroase. Cerem și mult mai multe. De exemplu, de câte informații ai avea nevoie înainte să te arăți dispus să concluzionezi că un om e inteligent? Ți-ar ajunge foaia matricolă din liceu? Un test IQ ar fi suficient?

Ai avea nevoie să știi ce cred profesorii și șefii despre el? Participanților la un studiu li s-a cerut să evalueze nivelul de inteligență al unei persoane, iar ei au avut nevoie de o mulțime de dovezi, înainte de a fi dispuși să concluzioneze că persoana respectivă era cu adevărat inteligentă. Interesant însă, au avut nevoie de mult mai multe dovezi, dacă subiectul evaluării era un tip antipatic și insuportabil, decât dacă era amuzant, amabil și simpatic.⁴⁹ Când vrem să credem că un om este inteligent, o singură scrisoare de recomandare ar putea fi suficientă; dar dacă nu vrem să credem că persoana respectivă este inteligentă, putem cere un biblioraft plin de copii, teste și evaluări.

La fel este și când vrem sau nu vrem să credem ceva despre noi înșine. De pildă, voluntarii participanți la un studiu au fost invitați să se supună unui test medical despre care se presupunea că le va indica dacă au sau nu o deficiență de enzime periculoasă, care i-ar predispune la disfuncții ale pancreasului.⁵⁰ Voluntarii au pus o picătură din saliva proprie pe o fâșie de hârtie obișnuită, pe care cercetătorii le-au prezentat-o, în mod fals, ca fiind o bandă de test medical. Unor voluntari (testații pozitiv) li s-a spus că, dacă banda se va colora în verde în 10 până la 60 de secunde, însemna că au deficiență enzimatică. Celorlalți (testații negativ) li s-a spus că, dacă banda se va colora în verde în 10 până la 60 de secunde, nu au deficiență enzimatică. Deși banda era o fâșie de hârtie obișnuită și, prin urmare, nu avea să se înverzească niciodată, testații negativ au așteptat mult mai mult decât ceilalți, înainte să decidă că testul s-a terminat. Cu alte cuvinte, voluntarii au dat bandei de test suficient timp să arate că erau bine, dar mult mai puțin timp să le arate că erau bolnavi. Din câte se pare, nu ne trebuie prea mult să ne convingem că suntem deștepți și sănătoși, dar avem nevoie de foarte multe dovezi ca să ne convingem de contrariu. Avem pretenția ca faptele să ne permită să credem concluziile preferate și să ne oblige să le credem pe cele nefavorabile.⁵¹ Deloc surprinzător, concluziile nefavorabile au mult mai mult de tras ca să îndeplinească acest mult mai riguros standard de evidențe.⁵²

Mai departe

În iulie 2008, Consiliul local al orașului Monza, din Italia, a luat neobișnuita hotărâre de a interzice bolurile pentru peștișori. Consilierii au argumentat că peștișorii trebuie ținuti în acvarii rectangulare, și nu în boluri rotunde, pentru că

„un pește ținut într-un bol are o perspectivă deformată asupra realității și suferă din această cauză”.⁵³ Nu se făcea nici o mențiune la alimentația fadă, la pompele de apă zgomotoase sau la stupidele castele de plastic. Nu, problema era că bolurile rotunde deformează experiența vizuală a inhabitanților, iar peștișorul are dreptul fundamental de a vedea lumea așa cum este ea în realitate. Bunii consilieri ai orașului Monza nu au sugerat ca ființele umane să se bucure de același drept, poate pentru că știau că imaginea noastră distorsionată asupra realității nu este atât de ușor de spulberat sau poate pentru că înțelegeau că noi suferim mai puțin având-o decât neavând-o. Imaginile distorsionate ale realității sunt posibile prin faptul că experiențele sunt ambigue – adică pot fi privite, plauzibil, în mai multe feluri, unele pozitive, altele nu. Pentru a se asigura că perspectiva e plauzibilă, creierul nostru acceptă ce văd ochii. Pentru a se asigura că perspectiva e pozitivă, ochii noștri caută ceea ce vrea creierul. Conspirația dintre acești doi servitori ne permite să trăim în punctul de echilibru dintre realitatea brută și iluzia comodă. Așadar, ce legătură au toate acestea cu predicția viitoarelor noastre sentimente? După cum vom vedea, deși trăim în punctul de echilibru dintre realitate și iluzie, cei mai mulți dintre noi nu-și știu nici adresa.

trad. Adolph Stern, 1877, ed. C. George Săndulescu și Lidia Vianu,
Contemporary Literature Press, Universitatea București, 2016 (n.tr.)

9. Imuni la realitate

Cu spatele să-mi apăr pieptul; cu-nțelepciunea, șiretenia; în taină-mi va rămâne fecioria; iar masca îmi va apăra splendoarea.

Shakespeare, Troilus și Cresida

Albert Einstein a fost, probabil, cel mai mare geniu al secolului XX, dar puțini știu cât de aproape a fost să piardă această distincție în favoarea unui cal. În 1891, Wilhelm von Osten, un profesor pensionar, a pretins că armăsarul său, pe care îl numise Hans cel Istet, putea răspunde la întrebări despre evenimente actuale, despre matematică și despre o droaie de alte subiecte, lovind pământul cu copita. De exemplu, când Osten îl întreba cât fac trei cu cinci, Hans cel Istet lovea pământul de opt ori, apoi se oprea. Uneori, în loc să-i pună întrebarea prin viu grai, Osten o scria pe un carton pe care apoi i-l ținea lui Hans, să-l poată citi, iar calul părea să înțeleagă limbajul scris tot atât de bine pe cât îl înțelegea pe cel vorbit. Hans cel Istet nu răspundea corect la toate întrebările, desigur, dar se descurca mult mai bine decât oricine altcineva care avea copite, iar prestațiile sale publice erau atât de impresionante, încât, în scurt timp, a devenit vedeta Berlinului. Însă, în anul 1904, directorul Institutului Psihologic din Berlin și-a trimis un student, pe Oskar Pfungst, să verifice mai atent problema, iar Pfungst a observat că Hans cel Istet era mult mai predispus la greșeli când Osten stătea în spatele lui sau când Osten însuși nu știa răspunsul la întrebare. Printr-o serie de experimente, Pfungst cel Istet a putut dovedi că Hans cel Istet putea, într-adevăr, să citească – dar ceea ce putea el citi era limbajul corporal al lui Osten. Când Osten se apleca ușor, Hans cel Istet începea să lovească pământul cu piciorul, iar când Osten se îndrepta la loc, Hans se oprea. Altfel spus, Osten îi semnala lui Hans cel Istet să înceapă să tropăie și să se oprească exact la momentul potrivit, pentru a crea iluzia inteligenței calului.

Hans cel Istet nu era un geniu, dar nici Osten nu era un impostor. Chiar își petrecuse ani de zile vorbindu-i cu răbdare calului despre matematică și economia mondială și a fost cu adevărat șocat și consternat să afle că se păcălise

și pe el însuși, la fel ca pe toți ceilalți. Înșelătoria era elaborată și eficientă, dar era săvârșită inconștient, iar Osten nu este singurul care a pățit asta. Când ne expunem evidențelor favorabile, când observăm și ne amintim fapte favorabile și când acceptăm un standard de evidență vizibil scăzut pentru realitățile favorabile, în general, nu suntem mai conștienți de propriile subterfugii decât era Osten de al lui. Ne putem referi la procesele prin care sistemul imunitar psihologic își face treaba ca la „tactici” sau „strategii”, dar acești termeni – cu inevitabilele lor conotații de planificare și de deliberare – nu ar trebui să ne determine să ne gândim la oameni ca la niște escroci manipulatori care încearcă, în mod conștient, să genereze aspecte pozitive ale propriilor experiențe. Dimpotrivă, cercetările sugerează că oamenii, în general, nu sunt conștienți de motivele pentru care fac ce fac¹, dar, dacă sunt întrebați de ele, le pot explica imediat.² De exemplu, când privesc ecranul unui computer pe care apar cuvinte doar pentru câteva milisecunde, nu sunt conștienți că au văzut cuvintele și sunt incapabili să spună ce cuvinte au văzut. Dar sunt influențați de ele. Dacă este afișat cuvântul ostil, subiecții experimentului îi judecă negativ pe ceilalți oameni.³ Dacă este afișat cuvântul bătrân, subiecții merg mai încet.⁴ Dacă este afișat cuvântul prost, subiecții nu se mai descurcă bine la teste.⁵ Când subiecților li se cere, ulterior, să explice de ce au judecat, mers și răspuns la teste așa cum au făcut-o, se întâmplă două lucruri: primul, nu știu să răspundă, iar al doilea, nu spun „nu știu”. În schimb, creierul lor ia rapid în calcul faptele de care sunt conștienți („Am mers încet”) și trag același gen de concluzii greșite despre ei înșiși pe care le-ar trage, probabil, un observator („Sunt obosit”).⁶

Când falsificăm fapte, suntem, la fel, inconștienți de motivul pentru care facem asta și se dovedește a fi un lucru bun, pentru că încercările deliberate de a genera perspective pozitive („Trebuie să existe ceva bun într-un faliment și nu mă ridic de pe scaunul ăsta până nu aflu ce”) conțin semnițele propriei lor distrugerii. Subiecții unui alt studiu au ascultat Ritualul primăverii, al lui Stravinski.⁷ Unora li s-a spus să asculte muzica, celorlalți să asculte muzica în timp ce se străduiesc, conștient, să fie fericiți. La finalul interludiului, voluntarii care încercaseră să fie fericiți erau într-o dispoziție mai proastă decât cei care ascultaseră muzica și atât. De ce? Din două motive. În primul rând, chiar dacă suntem capabili să generăm deliberat perspective pozitive asupra propriilor experiențe, dacă închidem ochii, stăm nemișcați și nu facem nimic altceva⁸, cercetările sugerează că, dacă atenția ne este distrasă cât de puțin, aceste încercări deliberate au tendința de a se întoarce împotriva noastră, iar noi sfârșim prin a ne simți mai rău decât înainte.⁹ În al doilea rând, încercările deliberate de a manipula evidențele sunt atât de transparente, încât ne fac să ne simțim de doi lei. Sigur, vrem să credem că ne e

mai bine fără iubita care ne-a părăsit în fața altarului și ne va fi mai bine imediat ce vom începe să descoperim evidențe în sprijinul acestei concluzii („Oricum nu era ce-mi trebuia, nu-i așa, mamă?“), dar procesul în sine trebuie să se simtă ca o descoperire, și nu ca un subterfugiu. Dacă ne vedem falsificând realitatea („Formulând întrebarea exact așa și întrebând-o pe mama, am șanse destul de bune să mi se confirme concluzia preferată“), șmecheria nu ține și căciula furată se adaugă buzei umflate, printre calitățile noastre jalnice. Pentru a fi plauzibile, perspectivele pozitive trebuie să se bazeze pe evidențe pe care suntem convinși că le-am descoperit în mod cinstit. Reușim asta falsificând realitatea în mod inconștient și apoi consumând-o conștient. Cina are loc în sufragerie, dar bucătarul se află la subsol. Beneficiul acestei falsificări este că funcționează; dar costul este că ne înstrăinează de noi înșine. Să-ți arăt cum.

Abia aștept să-mi amintesc!

Din câte știm, nu a făcut nimeni un studiu sistematic asupra celor care au fost părăsiți în fața altarului de logodnici panicați. Dar pun la bătaie un vin bun că, dacă ai aduna un eșantion sănătos de aproape-mirese și de aproape-miri și i-ai întreba dacă ar descrie incidentul ca pe „cel mai îngrozitor lucru care mi s-a întâmplat vreodată“ sau ca pe „cel mai bun lucru care mi s-a întâmplat vreodată“, mai mulți ar alege a doua variantă, decât pe prima. Și pun la bătaie o întreagă cutie din același vin bun că, dacă ai găsi un eșantion de oameni care nu au trecut niciodată printr-o asemenea experiență și i-ai întreba care dintre viitoarele lor experiențe cred că se va califica pentru „cel mai bun lucru care mi s-a întâmplat vreodată“, nici măcar unul nu-ți va spune „să fiu părăsit“. Ca multe alte lucruri, este mai dureros să fii părăsit în perspectivă și mai roz în retrospectivă. Când contemplăm posibilitatea de a fi abandonați în felul acesta, generăm, în mod firesc, cea mai dureroasă perspectivă posibilă; dar odată ce am fost loviți și umiliți în fața familiei, a prietenilor și a domnișoarelor de onoare, creierul începe să caute o perspectivă mai puțin dureroasă – și, după cum am văzut, creierul uman chiar știe să caute. Cu toate acestea, din pricina faptului că face acest lucru inconștient, tindem să nu ne dăm seama deloc că o face și, prin urmare, presupunem, cu seninătate, că perspectiva îngrozitoare pe care o avem când privim spre un astfel de incident viitor este aceeași pe care o vom avea și când ne vom aminti de acel incident. Pe scurt, nu ne dăm seama că perspectiva

ni se va schimba, pentru că suntem, în mod normal, inconștienți de procesul care o schimbă.

Acest lucru poate face foarte dificilă anticiparea viitorului emoțional al cuiva. Pentru un studiu, voluntarilor li s-a dat ocazia de a candida pentru niște slujbe bine plătite care nu implicau nimic mai mult decât să guste înghețate și să inventeze nume amuzante pentru acestea.¹⁰ Procedura cerea ca subiectul să treacă de un interviu înregistrat video. Unor participanți li s-a spus că interviul va fi urmărit de o persoană care avea autoritate exclusivă asupra deciziei de angajare (grupul evaluatorului). Celorlalți li s-a spus că interviul va fi văzut de un juriu ai cărui membri vor decide, prin vot, dacă vor fi angajați sau nu (grupul juriului). Voluntarilor din grupul juriului li s-a spus că, dacă un jurat va vota în favoarea lor, vor primi slujba – și, prin urmare, singura circumstanță în care nu vor fi angajați este dacă juriul votează în unanimitate împotriva. Fiecare voluntar a trecut apoi printr-un interviu și fiecare a prezis cum se va simți dacă nu va obține slujba. La câteva minute după interviu, cercetătorul intra în încăpere și îi explica subiectului, cu părere de rău, că, după o deliberare atentă, evaluatorul sau juriul decisese că nu era îndeajuns de potrivit pentru slujbă. Apoi, voluntarul era rugat să descrie cum se simțea.

Rezultatele studiului sunt prezentate în figura 19. După cum arată graficul din stânga, voluntarii din cele două grupuri se așteptau să se simtă la fel de nefericiți. În fond, refuzul este o lovitură serioasă peste nas și ne așteptăm să ne doară, indiferent dacă vine de la un evaluator, de la un juriu sau de la o bandă de rabini ortodocși. Și totuși, după cum arată graficul din dreapta, lovitura este mai dureroasă dacă este administrată de un juriu, decât de un singur jurat. De ce? Păi, imaginează-ți că ești o tânără care a candidat pentru o slujbă de model de costume de baie, care presupune să porți ceva cât o batistă și să defilezi în fața unui tip cu ochi sfredelitori, îmbrăcat într-un costum de doi bani, genul „rahat în ploaie“. Dacă prăpăditul ți-ar arunca o privire, ar clătina din cap și ți-ar spune: „Îmi pare rău, nu ai talent de model“, probabil că te-ai simți prost. Pentru un minut sau două. Dar acesta e genul de refuz interpersonal pe care îl experimentăm toți din când în când, iar, după câteva minute, cei mai mulți trecem peste el și ne vedem, mai departe, de viața noastră. Facem asta atât de rapid pentru că sistemul nostru imunitar psihologic nu are nici o problemă în a găsi căi pentru a exploata ambiguitatea unei astfel de experiențe și în a-i îndulci gustul amar: „Tipul nu a fost atent la întoarcerea mea extraordinară“, sau: „E un ciudat dintr-ăia care preferă slăbănoagele deșirate“, sau: „Ar trebui să accept sfaturi despre modă de la cineva îmbrăcat cu un asemenea costum?“

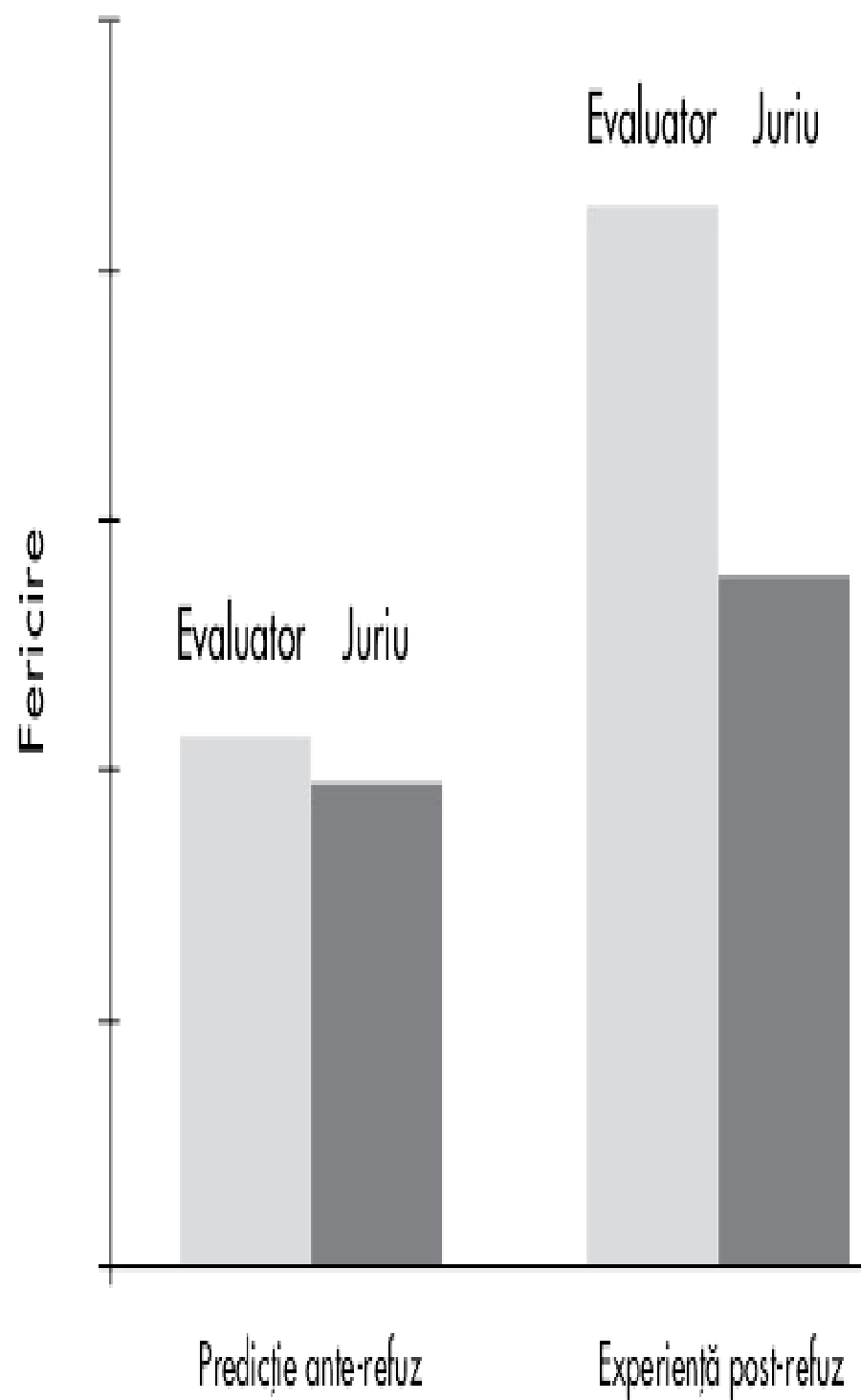


Figura 19. Subiecții au fost mai fericiți când au fost respinși de un singur evaluator capricios, decât de un juriu în unanimitate (dreapta). Dar nu au putut prevedea aceste momente înainte să se întâmple (stânga).

Dar acum imaginează-ți că tocmai ai prezentat batistuța în fața unei săli pline de spectatori – bărbați, femei, unii mai tineri, alții mai în vârstă – și toți te-au privit și au clătinat din cap la unison. Probabil te-ai simți prost. De-a binelea. Umilită, rănită și confuză. Probabil ai fugi în culise cu urechile arzând, având un nod în gât și ochii în lacrimi. A fi respins de un grup mare și divers de oameni este o experiență demoralizantă, pentru că nu lasă loc de echivoc și, prin urmare, sistemului imunitar psihologic îi este greu să găsească un mod de a se gândi la asta care să fie și credibil, și plauzibil. E ușor să dai vina pe excentricitățile unui evaluator, dar mult mai dificil să dai vina pe excentricitățile unui juriu. Afirmatii precum „94 de oameni au clipit în masă și în sincron, ratând întoarcerea mea fix în acel moment” sunt complet neverosimile. La fel, participanților la studiul respectiv le-a fost mai ușor să dea vina pentru refuz pe un evaluator hipersensibil, decât pe un întreg grup de jurați, motiv pentru care s-au simțit mai prost dacă au fost respinși de un juriu.

Acum, toate acestea poate îți par dureros de evidente, în timp ce contempli rezultatele studiului bucurându-te de confortul canapelei tale, dar permite-mi să-ți spun că sunt chinuitor de evidente doar pentru că cineva s-a chinuit să ți le arate. Într-adevăr, dacă ar fi fost dureros de evidente în realitate, de ce nu a fost în stare un grup întreg de voluntari să anticipeze că se vor întâmpla cu doar câteva minute înainte să se întâmple? De ce nu și-au dat seama că vor avea mai mult succes în a da vina pe un evaluator, decât pe un juriu? Deoarece, când li s-a cerut să prezică reacțiile emoționale în fața refuzului, și-au imaginat gustul amar al acestuia. Punct. Nu au mers mai departe, să-și imagineze cum creierele lor vor încerca să îndulcească amăreala. Pentru că nu erau conștienți că își vor ușura durerea dând vina pe cei care au provocat-o, nu le-a trecut nici o clipă prin cap că vor avea mai mult succes, dacă aveau de învinovățit o singură persoană, și nu un grup întreg. Alte studii au confirmat această descoperire generală. De exemplu, oamenii se așteaptă să se simtă la fel de rău, indiferent dacă un accident tragic este rezultatul neglijenței umane sau al unui ghinion teribil, dar în realitate se simt mai rău când ghinionul îi împiedică să găsească un vinovat.¹¹

Ignoranța sistemului nostru imunitar psihologic ne face să prezicem greșit circumstanțele în care vom da vina pe alții, dar și pe cele în care ne vom învinovăți pe noi înșine.¹² Cine poate uita finalul filmului Casablanca, cu Humphrey Bogart și Ingrid Bergman pe pista aeroportului, în timp ce ea încearcă să se hotărască dacă rămâne în Casablanca, alături de omul pe care-l iubește, sau dacă urcă în avion și pleacă cu soțul ei? Bogey se întoarce spre Bergman și îi spune: „Știm amândoi că locul tău e lângă Victor. Ești parte din munca lui, motivul pentru care merge mai departe. Dacă avionul își ia zborul și tu nu ești lângă el, vei regreta. Poate nu azi. Poate nu mâine. Dar nu va trece mult și vei regreta pentru tot restul vieții.”¹³

Această mică secvență melodramatică este una dintre cele mai memorabile scene din istoria cinematografului – nu în mod special pentru că ar fi foarte bine jucată sau scrisă, ci pentru că majoritatea ne-am aflat pe aceeași pistă în diferite ocazii. Cele mai importante alegeri ale noastre – să ne căsătorim, să facem copii, să cumpărăm o casă, să deprindem o profesie, să emigrăm – sunt, adesea, modelate de cum ne imaginăm viitoarele regrete („O, nu, am uitat să fac un copil!“). Regretul este o emoție pe care o simțim când ne învinovățim pentru rezultate nefericite care ar fi putut fi prevenite dacă ne-am fi comportat altfel în trecut; și întrucât această emoție este, indiscutabil, neplăcută, comportamentul nostru din prezent este adesea proiectat să o prevină.¹⁴ Într-adevăr, cei mai mulți dintre noi au teorii elaborate despre momentele și motivele pentru care au oamenii regrete, iar aceste teorii ne permit să evităm experiența lor. De exemplu, ne așteptăm să regretăm mai mult dacă aflăm că existau alternative la alegerile noastre, decât dacă nu aflăm¹⁵, dacă acceptăm un sfat prost, decât dacă nu¹⁶, dacă alegerile noastre greșite sunt, mai degrabă, neobișnuite decât convenționale¹⁷, sau dacă ratăm de puțin poarta, decât dacă mingea s-a dus în ploi.¹⁸

Dar câteodată aceste teorii sunt greșite. Scenariu: ești acționar la Compania A. Anul trecut te-ai gândit să schimbi acțiunile pentru unele la Compania B, dar ai hotărât să n-o faci. Acum afli că ai fi câștigat mai mult cu 1 200 de dolari dacă ai fi trecut la Compania B. Ai avut acțiuni și la Compania C. Anul trecut, le-ai schimbat pentru unele la Compania D. Afli, acum, că ai fi câștigat mai mult cu 1 200 de dolari dacă ai fi păstrat acțiunile la Compania C. Care dintre greșeli te face să regreti mai mult? Studiile arată că nouă din zece persoane se așteaptă să regreta mai mult dacă ar fi schimbat acțiunile, decât dacă nu, pentru că majoritatea oamenilor cred că ar regreta mai mult acțiunile prostești, decât inacțiunile prostești.¹⁹ Dar studiile mai arată și că nouă din zece persoane se înșală. Într-adevăr, pe termen lung, oamenii de toate vârstele și din toate

categoriile sociale par să regrete mai mult lucrurile pe care nu le-au făcut, decât pe cele pe care le-au făcut, motiv pentru care printre cele mai populare regrete sunt cel de a nu fi făcut o facultate, de a nu fi profitat de oportunități de afaceri și de a nu fi petrecut suficient timp cu familia și cu prietenii.²⁰

Dar de ce regretă oamenii inacțiunile mai mult decât acțiunile? Un motiv este că sistemului imunitar psihologic îi este mai ușor să fabrice perspective pozitive și plauzibile asupra acțiunilor decât asupra inacțiunilor.²¹ Dacă acceptăm cererea în căsătorie a cuiva care ulterior devine un asasin, ne putem consola gândindu-ne la toate lucrurile pe care le-am învățat din acea experiență („A colecta topoare nu e un obicei sănătos“). Dar dacă respingem cererea în căsătorie a cuiva care, mai târziu, devine vedetă de cinema, nu ne putem consola gândindu-ne la toate lucrurile pe care le-am învățat din acea experiență, pentru că... ăăă, acea experiență nu există. Ironia e mult prea evidentă: deoarece nu ne dăm seama că sistemul imunitar psihologic poate aborda rațional un exces de curaj, mai ușor decât un exces de lașitate, ne protejăm de greșeli când ar trebui să-i dăm înaintea și să greșim. Așa cum își pot aminti toți fanii filmelor clasice, avertismentul lui Bogart în privința viitoarelor regrete a determinat-o pe Bergman să urce în avion și să-și ia zborul cu soțul ei. Dacă ar fi rămas cu Bogey în Casablanca, probabil s-ar fi simțit foarte bine. Poate nu imediat, dar în scurt timp și pentru tot restul vieții.

Mici declanșatoare

Civilizația a învățat, pe calea mai grea, că o mână de ticăloși poate, adesea, provoca mai multă distrugere și moarte decât o armată. Dacă un inamic ar lansa sute de avioane și rachete împotriva Statelor Unite, sunt șanse ca nici una să nu-și atingă ținta, pentru că un atac de asemenea dimensiuni ar declanșa sistemele de apărare ale Americii, care sunt, cel mai probabil, în stare să înlăture pericolul. Pe de altă parte, dacă un inamic ar lansa șapte tipi cu pantaloni largi și șepci de baseball, aceștia chiar și-ar putea atinge țintele și detona bombe, elibera toxine sau intra cu avioane deturnate în zgârie-nori. Terorismul este o strategie bazată pe ideea că atacul cel mai bun este cel care nu declanșează cea mai bună apărare, iar incursiunile la scară mică e mai puțin probabil să pornească alarma, decât atacurile la scară mare. Deși este posibil să proiectăm un sistem defensiv care să

contracareze chiar și cele mai mici amenințări (de exemplu, granițe electrificate, interzicerea călătoriilor, supraveghere electronică, percheziții aleatorii), asemenea sisteme sunt extraordinar de costisitoare, atât ca resurse necesare pentru a funcționa, cât și din punctul de vedere al numărului mare de alarme false pe care le-ar declanșa. Un astfel de sistem ar fi un exercițiu exagerat de folosire a forței. Pentru a fi eficient, un sistem de apărare trebuie să răspundă la amenințări; dar, pentru a fi practic, trebuie să răspundă doar la acele amenințări care trec de un prag critic – ceea ce înseamnă că amenințările care nu trec de pragul critic ar putea avea un potențial distructiv care le contrazice dimensiunile scăzute. Spre deosebire de pericolele mari, cele mici se pot strecura pe sub radar.

Declanșatorul intensității

Sistemul imunitar psihologic este un sistem de apărare și se supune aceluiași principiu. Dacă experiența ne face să ne simțim suficient de nefericiți, sistemul imunitar psihologic falsifică evidențe și transferă vina, pentru a ne oferi o perspectivă mai bună. Dar nu face asta de fiecare dată când simțim cea mai slabă umbră de tristețe, gelozie, furie sau frustrare. Căsniciile ratate și slujbele pierdute sunt genul de atacuri la scară mare asupra fericirii care ne trezesc sistemele psihologice de apărare, dar acestea nu sunt alertate de creioane rupte, degete boante sau de lifturi lente. Creioanele rupte sunt enervante, dar nu reprezintă o amenințare serioasă la starea psihică de bine și, prin urmare, nu declanșează sistemele de apărare psihologică. Consecința paradoxală a acestui fapt este că, uneori, e mai dificil să obții o perspectivă pozitivă asupra unei experiențe neplăcute, decât asupra unei experiențe foarte neplăcute.

De exemplu, cercetătorii au analizat mai mulți studenți care fuseseră invitați să intre într-un club al cărui ritual de inițiere cerea ca fiecare să primească trei șocuri electrice.²² Unii dintre ei au avut parte de o experiență cu adevărat dureroasă, deoarece șocurile primite erau chiar serioase (grupul inițierii severe), iar ceilalți au avut parte de o experiență oarecum neplăcută, deoarece șocurile primite erau relativ moderate (grupul inițierii moderate). Te-ai aștepta ca oamenii să aibă aversiune față de orice lucru asociat cu durerea fizică, dar voluntarilor din grupul inițierii severe, de fapt, le plăcea mai mult clubul. Pentru că suferiseră serios, intensitatea suferinței lor a declanșat mecanismele de apărare, care au

început imediat să lucreze, pentru a-i ajuta să găsească o perspectivă pozitivă și plauzibilă asupra experienței lor. Nu este ușor, dar se poate. De exemplu, suferința fizică este neplăcută („Dumnezeule, asta chiar a durut!“), dar nu complet neplăcută, dacă lucrul pentru care suferă cineva este unul extrem de valoros („Dar o să intru într-un grup foarte select de oameni foarte speciali“). Într-adevăr, cercetările arată că oamenii cărora li se administrează șocuri electrice simt, în realitate, o durere mai mică, dacă știu că suferă pentru ceva foarte valoros.²³ Șocurile intense au fost destul de neplăcute pentru a declanșa sistemele de apărare psihologică ale subiecților, dar cele moderate nu, prin urmare, voluntarii au dat o valoare mai mare clubului când inițierea a fost mai dureroasă.²⁴ Dacă ai reușit să-ți ierți soțul pentru vreo greșală gravă, dar te scoate din pepeni o zgârietură pe ușa garajului sau șosetele murdare înșirate pe scări, atunci ai experimentat acest paradox.

Suferința intensă declanșează exact procesele care o combat, în vreme ce suferința moderată nu, iar acest fapt contraintuitiv poate face mai dificilă prezicerea emoțiilor viitoare. De exemplu, ar fi mai rău dacă cea mai bună prietenă te-ar insulta pe tine sau pe vărul tău? Oricât de mult ți-ar plăcea vărul tău, sunt șanse destul de mari că tu să îți placi mai mult, deci, probabil, crezi că ar fi mai rău dacă jignirea ți-ar fi adresată ție. Și ai dreptate. Ar fi mai rău. La început. Dar dacă suferința intensă alertează sistemul imunitar psihologic, iar cea moderată nu, atunci, după un timp, ar trebui să fii mai înclinat să generezi un aspect pozitiv al unei insulte care ți-a fost adresată („Felicia m-a făcut cap-sec... frate, câteodată mă face să râd“), decât al uneia adresate vărului tău („Felicia l-a făcut pe Dwayne cap-sec... Adică are dreptate, normal, dar nu a fost frumos din partea ei“). Ironia este că, în cele din urmă, te simți mai bine când ești victima unei insulte, decât când ești spectatorul ei.

Această poziționare a fost testată în cadrul unui studiu în care câte doi voluntari dădeau un test de personalitate și apoi unul dintre ei primea feedback din partea unui psiholog.²⁵ Feedbackul era profesionist, detaliat, sever și negativ. De exemplu, includea afirmații precum: „Ai puține calități care te deosebesc de ceilalți“ și „Oamenii te plac mai ales pentru că nu reprezinți o amenințare“. Ambii subiecți citeau feedbackul și apoi raportau cât le-a plăcut psihologul care l-a scris. În mod ironic, voluntarului care fusese victima feedbackului negativ i-a plăcut mai mult psihologul, decât voluntarului care nu fusese, practic, decât un spectator. De ce? Pentru că spectatorii s-au simțit ofențați („Frate, e dezgustător ce i-a făcut celuilalt voluntar!“), dar nu distruși, prin urmare, sistemul lor imunitar psihologic nu a făcut nimic să amelioreze sentimentele moderat

negative. Dar victimele au fost distruse („Au, sunt un ratat cu patalama!“), prin urmare, creierele lor au pornit rapid în căutarea unei perspective pozitive asupra experienței („Dar acum, dacă mă gândesc, testul nu i-a arătat decât o mică parte a personalității mele complexe, deci mă îndoiesc că înseamnă prea mult“). Acum, iată descoperirea importantă: când unui alt grup de voluntari i s-a cerut să anticipeze cât de mult avea să le placă psihologul, aceștia au prezis că l-ar plăcea mai puțin dacă ar fi victime, decât dacă ar fi spectatori. Din câte se pare, oamenii nu sunt conștienți de faptul că este mai probabil ca sistemele lor de apărare să fie activate de o suferință intensă, decât de una moderată, și, astfel, își prezic greșit propriile reacții emoționale la întâmplări neplăcute de diverse grade de gravitate.

Declanșatorul inevitabilității

Suferința intensă este un factor care ne poate activa sistemele de apărare, influențându-ne experiențele în feluri pe care nu le putem anticipa. Dar mai sunt și alți factori. De exemplu, de ce ne iertăm frații pentru comportamente pe care nu i le-am tolera unui prieten? De ce nu ne deranjează când președintele face ceva ce ne-ar fi determinat să nu mai votăm pentru el, dacă ar fi făcut-o înainte de alegeri? De ce trecem cu vederea întârzierile repetate ale unui angajat, dar refuzăm să angajăm un candidat care întârzie două minute la interviu? O posibilitate este că sângele apă nu se face, steagurile sunt făcute să-i adune pe cei de-un fel, iar prima impresie contează cel mai mult. Dar altă posibilitate ar fi că suntem mult mai înclinați să căutăm și să găsim aspecte pozitive ale lucrurilor față de care nu avem ce face.²⁶ Prietenii vin și pleacă și schimbăm candidații precum șosetele. Dar frații și președinții sunt ai noștri, la bine și la rău, și nu prea mai avem multe de făcut după ce s-au născut, respectiv, au câștigat alegerile. Când experiența pe care o avem nu este experiența pe care vrem s-o avem, prima reacție este să mergem să căutăm alta și, de aceea, ajungem să returnăm mașini închiriate nesatisfăcătoare, să schimbăm hoteluri sau să nu mai ieșim cu oameni care se scobesc în nas în public. Doar atunci când nu putem schimba experiența căutăm moduri de a ne schimba perspectiva asupra experienței și, astfel, ajungem să iubim rabla din garaj, căsuța păragintă care aparține familiei de ani de zile și pe unchiul Sheldon în ciuda pasiunii sale pentru speologia nazală. Găsim partea bună a lucrurilor doar când suntem nevoiți s-o facem și, de aceea, oamenii experimentează o creștere a gradului de fericire când testele genetice

relevă că nu au nici un defect genetic periculos ori când testele relevă că au un defect genetic periculos, dar nu când rezultatele sunt neconcludente.²⁷ Nu putem scoate tot ce-i mai bun dintr-un destin, până când nu este inevitabil, iremediabil și irevocabil al nostru.

Circumstanțele inevitabile, iremediabile și irevocabile activează sistemul imunitar psihologic, dar, la fel ca în cazul intensității suferinței, oamenii nu-și dau seama întotdeauna că se va întâmpla acest lucru. De exemplu, studenții care au făcut obiectul unui studiu s-au înscris la un curs de fotografie alb-negru.²⁸ Fiecare student făcea o duzină de fotografii cu oameni și locuri care aveau semnificație personală, apoi se prezenta la o ședință privată. În aceste ședințe, profesorul își petrecea o oră sau două arătându-le studenților cum să-și imprime cele mai bune două fotografii ale lor. Când fotografiile imprimate erau gata, profesorul le spunea că puteau păstra una dintre ele, iar cealaltă urma a fi îndosariată ca exemplu de lucrare a studentului. Unora dintre studenți (grupul iremediabil) li s-a spus că, odată ce aveau să aleagă fotografia pe care s-o ia cu ei, nu se mai puteau răzgândi. Celorlalți (grupul remediable) li s-a spus că, după ce aveau să aleagă fotografia pe care s-o ia cu ei, aveau la dispoziție câteva zile în care se puteau răzgândi – și, dacă se răzgândeau, profesorul le va fi schimbat, bucuros, fotografia pe care o luaseră cu cea pe care o lăsaseră. Studenții au ales și au luat acasă una dintre fotografii. Peste câteva zile, au răspuns unui studiu de control care îi întreba (printre altele) cât de mult le plăceau fotografiile. Rezultatele au arătat că studenților din grupul remediable le plăceau fotografiile lor mai puțin decât celor din grupul iremediabil. Interesant, când un nou grup de studenți a fost rugat să prezică cât de mult aveau să le placă fotografiile, dacă ar fi avut sau nu ocazia să se răzgândească, aceștia au prezis că posibilitatea de a remedia alegerea nu le-ar fi influențat în nici un fel satisfacția. Din câte se pare, circumstanțele iremediabile activează sistemele de apărare care ne ajută să găsim aspectele pozitive ale acelor circumstanțe, dar nu anticipăm că se va întâmpla acest lucru.

Neputința noastră de a anticipa factorii care ne vor activa sistemul imunitar psihologic (prin urmare, crescându-ne gradul de fericire și de satisfacție) ne poate face să greșim, uneori în mod dureros. Când alți studenți de la cursul de fotografie au fost întrebați dacă ar prefera să aibă sau nu ocazia de a se răzgândi în privința fotografiei pe care să o păstreze, marea majoritate au preferat să aibă acea ocazie – adică marea majoritate a studenților au preferat să se înscrie la un curs de fotografie în urma căruia aveau să fie nesatisfăcuți de fotografia cu care aveau să rămână. De ce ar prefera cineva o satisfacție mai mică, decât mai mare?

Nimeni nu vrea asta, evident, iar cei mai mulți oameni par să prefere o libertate mai mare decât mai mică. Într-adevăr, când libertatea de a ne hotărî – sau de a ne schimba hotărârea, după ce am luat-o – este amenințată, experimentăm un impuls puternic de a ne-o reafirma²⁹, acesta fiind motivul pentru care comercianții ne amenință uneori libertatea de a le deține produsele cu afirmații precum „Stoc limitat” sau „Pentru comenzi până la miezul nopții”.³⁰ Fetișul nostru pentru libertate ne face să favorizăm magazinele scumpe care ne permit să returnăm marfa, decât să participăm la licitații care nu acceptă returnări, să facem leasinguri costisitoare pentru mașini, în loc să le cumpărăm la reduceri, și așa mai departe. Cei mai mulți dintre noi preferă să plătească mai mult astăzi, pentru ocazia de a se răzgândi mâine, iar uneori chiar are sens s-o facem. Câteva zile de condus, ca test, cu micuțul roadster roșu ne spune multe despre cum ar fi să-l deținem, prin urmare, uneori este mai înțelept să plătim o taxă modestă pentru un contract care include o mică perioadă în care să-l putem returna.

Păstrarea opțiunilor are beneficiile, dar și costurile sale. E normal ca roadsterele roșii să fie înghesuite, iar dacă un proprietar va găsi întotdeauna aspecte pozitive ale acestui lucru („Uau! Zici că e un avion de vânătoare!”), cumpărătorul al cărui contract include o clauză de retur s-ar putea să nu le vadă („Mașina asta e atât de mică! Poate ar trebui s-o returnez”). Proprietarii se leagă de virtuțile mașinii și îi trec cu vederea neajunsurile, modificând, astfel, realitatea pentru a-și produce satisfacție, dar cumpărătorul care are ocazia de a se răzgândi (și al cărui sistem de apărare nu a fost încă activat) este înclinat să evalueze noua mașină mai critic, fiind mult mai atent la imperfecțiunile acesteia, în timp ce încearcă să se hotărască dacă să o păstreze sau nu. Costurile și beneficiile libertății sunt clare – dar, din păcate, nu la fel de clare: nu avem nici o problemă să anticipăm avantajele acestei libertăți, dar pare că nu vedem bucuriile pe care le poate submina.³¹

Există o explicație!

Dacă ți s-a întors vreodată stomacul pe dos imediat după ce ai mâncat vreo porție de paste cu ton și nu ai mai putut mânca așa ceva ani de zile după aceea, ai o idee destul de bună despre cum e să fii o musculiță de oțet. Nu, musculițele de oțet nu mănâncă ton și, nu, musculițele de oțet nu vomită. Dar și ele asociază

cele mai bune și cele mai rele experiențe cu circumstanțele care le-au însoțit și precedat, ceea ce le permite să caute sau să evite aceste circumstanțe în viitor. Expune o musculiță de oțet mirosului tenișilor, administrează-i un șoc electric foarte slab și, pentru tot restul viețișoarei sale, va evita locurile care miros a teniși. Capacitatea de a asocia plăcerea sau durerea cu circumstanțele acestora este atât de importantă, încât natura a instalat-o în fiecare dintre creaturile sale, de la *Drosophila melanogaster* la Ivan Pavlov.

Dar, deși această abilitate este necesară pentru creaturile ca noi, cu siguranță că nu este suficientă, pentru că genul de învățături pe care le permite este mult prea limitat. Dacă un organism nu poate face mai mult decât să asocieze anumite experiențe cu anumite circumstanțe, atunci nu poate învăța decât o lecție foarte simplă, anume să caute sau să evite acele circumstanțe în viitor. Un șoc administrat la momentul potrivit poate învăța o musculiță de oțet să evite mirosul tenișilor, dar nu o va învăța să evite mirosul cizmelor, al balerinilor, al pantofilor Manolo Blahnik sau pe savantul înarmat cu un pistol cu electroșocuri miniatural. Pentru a maximiza plăcerile și a minimiza durerile, trebuie să fim capabili să asociem experiențele cu circumstanțele care le-au produs, dar trebuie să fim capabili și să explicăm cum și de ce au produs respectivele circumstanțe acele experiențe. Dacă ne-a cuprins greața după câteva tururi în carusel, iar explicația noastră implică echilibrul, vom evita roțile caruselurilor – la fel cum ar face-o musculița de oțet. Dar, spre deosebire de musculiță, vom evita și lucruri care nu sunt asociate cu experiența noastră (cum ar fi bungee jumpingul sau bărcile cu vele) și nu vom evita lucruri care sunt asociate cu experiența (cum ar fi muzica de bălci sau clovnii). Spre deosebire de o simplă asociere, o explicație ne permite să identificăm anumite aspecte ale circumstanței (rotirea) drept cauza experienței noastre și alte aspecte (clovnii) ca irelevante. Procedând astfel, învățăm mai multe dintr-o stare de greață, decât ar face-o vreodată o musculiță de oțet.

Explicațiile ne permit să ne folosim din plin de experiențele noastre, dar, în același timp, schimbă natura acestora. Cum am văzut, când experiențele sunt neplăcute, ne repliem rapid și le explicăm în feluri care ne fac să ne simțim mai bine („Nu am obținut slujba pentru că evaluatorul avea ceva împotriva oamenilor care vomită într-un carusel“). Și, într-adevăr, studiile arată că simplul act al explicării unui eveniment neplăcut poate ajuta la dezamorsarea lui. De exemplu, efectiv scriind despre o traumă – precum moartea cuiva apropiat sau o agresiune fizică –, putem obține îmbunătățiri surprinzătoare atât în ceea ce privește starea de bine fizic, cât și cea de bine subiectiv (de exemplu, mai puține vizite la medic

și o producție îmbunătățită de anticorpi).³² Mai mult, cei care experimentează cel mai mare beneficiu al acestor exerciții de scriere sunt cei care descriu explicația traumei.³³

Dar așa cum explicațiile ameliorează impactul evenimentelor neplăcute, pot ameliora și impactul evenimentelor plăcute. De exemplu, un grup de studenți a participat voluntar la un studiu pentru care credea că interacționează într-o cameră de discuții online cu studenți de la alte universități.³⁴ În realitate, interacționa cu un program sofisticat care simula prezența altor studenți. După ce studenții virtuali le furnizau studenților reali informații despre ei („Salut, sunt Eva și îmi place să fac voluntariat“), cercetătorul pretindea că îi cere studentului virtual să decidă care dintre persoanele din camera de discuții i-a plăcut mai mult, să scrie un paragraf prin care să explice alegerea și apoi să i-l trimită persoanei respective. În doar câteva minute, s-a întâmplat ceva remarcabil: studentul real a primit e-mailuri de la fiecare dintre studenții virtuali, care spuneau că le-a plăcut cel mai mult de el! De exemplu, un mesaj simulat spunea: „Am simțit ceva când ți-am citit răspunsurile. Păcat că nu suntem la aceeași școală!“ Altul: „Ai ieșit în evidență ca studentul care mi-a plăcut cel mai mult. Am fost interesat mai ales de felul în care ți-ai descris pasiunile și valorile.“ Al treilea spunea: „Mi-aș dori să vorbim direct pentru că... te-aș întreba dacă îți plac apa (ador schiul pe apă) și mâncarea italienească (e preferata mea)“.

Acum, iată șmecheria: unii dintre studenții reali (grupul informat) au primit e-mailuri care le permiteau să știe care dintre studenții virtuali scrisese fiecare mesaj, iar ceilalți (grupul neinformați) au primit e-mailuri care fuseseră anonimizate. Cu alte cuvinte, fiecare student real a primit exact aceleași mesaje care indicau că el fusese cel care câștigase mințile și inimile tuturor persoanelor virtuale din camera de discuții, dar numai studenții reali din grupul informat au știut care individ virtual scrisese fiecare mesaj. Astfel, studenții reali din grupul informat au putut genera explicații pentru norocul lor („Eva îmi apreciază valorile pentru că suntem amândoi implicați în Habitat for Humanity, iar Catarinei normal că îi place mâncarea italienească“), în vreme ce studenții din grupul neinformați, nu („Cineva îmi apreciază valorile... Oare cine? Și de ce ar menționa cineva mâncarea italienească?“). Cercetătorii au măsurat gradul de fericire al studenților reali, imediat după primirea acestor mesaje, apoi încă o dată, peste 15 minute. Deși studenții reali din ambele grupuri au fost, inițial, încântați că fuseseră aleși drept cei mai buni prieteni ai tuturor, doar cei din grupul neinformați au fost la fel de încântați 15 minute mai târziu. Dacă ai avut vreodată un admirator secret, înțelegi de ce studenții din grupul neinformați au

rămas în al nouălea cer, în timp ce studenții din grupul informat au coborât rapid în cerul al doilea, maximum al cincilea.

Evenimentele neexplicate au două calități care le amplifică și le extind impactul emoțional. În primul rând, ne surprind ca fiind rare și neobișnuite.³⁵ Dacă ți-aș spune că eu, fratele meu și sora mea ne-am născut în aceeași zi, probabil că ai considera acest lucru rar și neobișnuit. După ce ți-aș spune că suntem tripleți, te-ai gândi că e mai puțin rar și neobișnuit. De fapt, aproape orice explicație ți-aș oferi („Prin aceeași zi, vreau să spun că ne-am născut toți joia“ sau „Ne-am născut toți prin cezariană, așa că mama și tata au programat nașterile pentru a profita la maximum de sistemul fiscal“), aceasta ar atenua incredibilul coincidenței și ar face ca evenimentul să pară mai probabil. Explicațiile ne permit să înțelegem cum și de ce s-a întâmplat un eveniment, ceea ce ne face imediat să vedem cum și de ce s-ar putea întâmpla din nou. Într-adevăr, de câte ori spunem că un lucru nu se poate întâmpla – de exemplu, cititul gândurilor cuiva sau levitația ori o lege care să limiteze puterile funcționarilor statului –, de obicei, vrem să spunem doar că nu am avea nici o explicație dacă s-ar întâmpla. Evenimentele neexplicate par rare, iar evenimentele rare au, în mod natural, un impact mai profund decât cele obișnuite. Suntem copleșiți de o eclipsă de Soare, în schimb doar plăcut impresionați de un asfințit, în ciuda faptului că acesta din urmă este un spectacol vizual mai încântător.

Al doilea motiv pentru care evenimentele neexplicate au un impact emoțional disproportionat este că suntem foarte predispuși să ne tot gândim la ele. Oamenii încearcă spontan să explice evenimente³⁶, iar studiile arată că, atunci când nu termină lucrurile pe care le-au început, sunt foarte predispuși să se gândească și să-și amintească de treburile neterminate.³⁷ După ce explicăm un eveniment, îl putem împături ca pe rufe proaspăt spălate, îl punem în sertarul memoriei și ne putem concentra asupra următorului; dar, dacă un eveniment sfidează explicațiile, devine un mister sau o enigmă – iar dacă există un lucru pe care îl știm toți despre enigmele misterioase, acela este că, în general, acestea refuză să ne elibereze mintea. Regizorii și romancierii profită adesea de pe urma acestui lucru, concepând finaluri misterioase pentru poveștile lor, iar cercetările arată că oamenii sunt, de fapt, mai înclinați să continue să se gândească la un film, dacă nu-și pot explica ce s-a întâmplat cu personajul principal. Iar, dacă le-a plăcut filmul, această bucătică de mister îi face să rămână fericiți pentru mai mult timp.³⁸



Asta e pentru tine!



SOCIETATEA ZÂMBETULUI

O ALIANȚĂ SECULARĂ A STUDENȚILOR/
COMUNITĂȚII

NE PLACE SĂ PROMOVĂM

FAPTELE BUNE ÎNTÂMPLĂTOARE!

O ZI FRUMOASĂ!



Asta e pentru tine!

CINE SUNTEM?



SOCIETATEA ZÂMBETULUI

O ALIANȚĂ SECULARĂ A STUDENȚILOR/
COMUNITĂȚII

NE PLACE SĂ PROMOVĂM

FAPTELE BUNE ÎNTÂMPLĂTOARE!

O ZI FRUMOASĂ!

DE CE FACEM ASTA?

Figura 20. Cei doi fluturași cuprind exact aceleași informații, dar cel de jos are, în plus, două întrebări cărora le și răspunde, ceea ce face textul mai sensibil.

Explicațiile lasă evenimentele fără impactul lor emoțional, deoarece le fac să pară mai probabile și ne permit să nu ne mai gândim la ele.

În mod bizar, o explicație nu trebuie neapărat să explice ceva pentru a avea aceste efecte – trebuie doar să pară că o face. Pentru un studiu, un cercetător a abordat studenți în biblioteca universității, le-a înmănat unul din doi fluturași, cu o monedă de un dolar anexată, apoi s-a îndepărtat. Probabil, ești de acord că un astfel de eveniment straniu are nevoie de explicații. Așa cum poți vedea în figura 20, ambii fluturași menționau că cercetătorul era membru al „Societății Zâmbetului”, care era dedicată „faptelor bune întâmplătoare”. Dar unul dintre fluturași cuprindea, în plus, două fraze – „Cine suntem?” și „De ce facem asta?”. Aceste fraze goale nu ofereau, de fapt, nici o informație nouă, desigur, dar îi făceau pe studenți să simtă că un eveniment ciudat fusese explicat („Aha, acum înțeleg de ce mi-a dat un dolar!”). Cinci minute mai târziu, un alt cercetător s-a apropiat de student și a pretins că desfășoară un proiect despre „gândurile și sentimentele comunității”. Cercetătorul l-a rugat pe student să răspundă întrebărilor dintr-un formular, una dintre acestea fiind: „Cât de bine sau de rău te simți în acest moment?”. Rezultatele au relevat că studenții care primiseră un fluturaș cu întrebările pseudo-explicatorii se simțeau mai puțin fericiți decât cei care primiseră fluturașii fără explicații. Aparent, chiar și o explicație falsă ne poate face să punem deoparte un eveniment și să trecem la următorul.

Incertitudinea ne poate conserva și prelungi starea de fericire, deci ar fi de așteptat ca oamenii s-o prețuiască. În realitate, de obicei, se întâmplă exact invers. Când un alt grup de studenți a fost întrebat care din cei doi fluturași din figura 20 i-ar face mai fericiți, 75% l-au ales pe cel cu explicațiile lipsite de sens. La fel, când alți studenți au fost întrebați dacă ar prefera să știe sau nu care dintre studenții virtuali scrisese fiecare dintre strălucitele rapoarte din camera de discuții online, 100% au ales să știe. În ambele cazuri, studenții au ales certitudinea, în detrimentul incertitudinii, și claritatea în locul misterului – în ciuda faptului că, în ambele cazuri, claritatea și certitudinea se dovediseră a diminua starea de bine. Poetul John Keats observa că, în timp ce scriitorii sunt „capabili a trăi incertitudini, mistere, îndoieli, fără a căuta febril fapte și rațiuni”,

restul suntem „incapabili să ne mulțumim cu jumătăți de măsură”.³⁹ Dorința noastră neobosită de a explica tot ce se întâmplă ne poate deosebi de musculițele de oțet, dar ne și poate omorî emoția.

Mai departe

Ochii și creierul sunt conspiratori, iar, ca majoritatea conspirațiilor, și conspirația lor se negociază în spatele ușilor închise, în camera din spate, departe de conștiința noastră. Deoarece nu ne dăm seama că am generat o perspectivă pozitivă asupra experienței actuale, nu ne dăm seama nici că vom face la fel în viitor. Naivitatea noastră ne face nu doar să supraestimăm intensitatea și durata suferinței în fața unui viitor necaz, ci și să desfășurăm acțiuni care ar putea submina conspirația. E mai probabil să generăm perspective pozitive și plauzibile asupra unei acțiuni, decât asupra unei inacțiuni, asupra unei experiențe dureroase, decât asupra uneia enervante, asupra unei situații neplăcute de care nu putem scăpa, decât asupra uneia remediabile. Cu toate acestea, rareori alegem acțiunea în locul inacțiunii, durerea în locul iritării sau angajamentul în detrimentul libertății. Procesele prin care generăm perspective pozitive sunt multe: acordăm mai multă atenție informațiilor favorabile, ne înconjurăm de cei care ni le pun la dispoziție și le acceptăm fără rezerve. Aceste tendințe ușurează explicarea experiențelor neplăcute în moduri care ne exonerează și ne fac să ne simțim mai bine. Prețul pe care îl plătim pentru nevoia nestăpânită de explicații este acela că ne stricăm, adesea, cele mai plăcute experiențe, dându-le sens.

Acest tur al imaginației a acoperit multe zone – de la realism prin prezentism, până la raționare –, astfel încât, înainte de a ajunge la destinația noastră finală, ar putea fi util să ne localizăm pe harta cea mare. Am văzut cât de dificil este să ne prezicem corect reacțiile emoționale la evenimente viitoare, din cauză că ne este greu să ni le imaginăm așa cum vor avea loc, precum și să ne imaginăm ce vom gândi despre ele, odată ce vor avea loc. În cuprinsul acestor pagini, am comparat imaginația cu percepția și memoria și am încercat să te conving că previziunea este la fel de supusă greșelilor ca văzul și amintirea. Vederea imperfectă poate fi corectată cu lentile, iar amintirile imperfecte pot fi corectate cu înregistrări ale trecutului – dar imperfecțiunile previziunilor? Nu există ochelari care să ne limpezească imaginea viitorului și nici înregistrări ale lucrurilor ce vor veni.

Putem remedia problemele previziunii? După cum vom vedea, este posibil. Dar, în general, alegem să n-o facem.

PARTEA a VI-a

Corigibilitate

CORIGIBILITÁTE s.f. Capacitatea de a fi corectat, reformat sau îmbunătățit

10. Odată mușcat

Experiență, o, cum mi te dezvălui!

Shakespeare, Cymbeline

Ultimul deceniu a fost martorul unei creșteri nemaipomenite a numărului de cărți despre caca. Când se cațără pe picioarele mele, nepoțica mea de doi ani aduce cu ea, de obicei, un teanc uriaș de cărți colorate, inclusiv câteva care explorează, în detalii incredibile, miracolul defecării și misterele instalațiilor sanitare de interior. Unele oferă descrieri detaliate pentru anatomistul în devenire; altele oferă puțin mai mult decât desene cu copii fericiți, pe vine, în picioare și ștergându-se la fund. În ciuda multelor diferențe, fiecare dintre aceste cărți comunică același mesaj: oamenii mari nu fac caca în pantaloni, dar dacă tu faci, nu te îngijora prea tare. Nepoata mea pare să găsească acest mesaj atât reconfortant, cât și ca o adevărată sursă de inspirație. Înțelege că există un fel corect și unul greșit de a face caca și că, deși încă nu așteptăm de la ea să facă caca în mod corect, vrem totuși să observe că oamenii din jurul ei au învățat modul corect de a face caca, ceea ce dă de înțeles că, doar cu puțin antrenament, și ea poate învăța să facă caca așa cum trebuie.

Se dovedește că beneficiile antrenamentului și exercițiului nu sunt limitate doar la acest talent. De fapt, antrenamentul și exercițiul sunt cele două căi prin care învățăm aproape tot ce știm. Cunoștințele de prima și de a doua mână sunt singurele două tipuri de cunoștințe care există și, indiferent de arta pe care o stăpânim – să facem caca, să gătim, să investim sau să ne dăm cu bobul –, măiestria este întotdeauna produsul experienței directe și/sau al ascultării celor care au avut experiența directă. Bebelușii fac caca în scutece pentru că sunt începători și nu pot încă să beneficieze de avantajele lecțiilor predate de veterani. Deoarece bebelușilor le lipsesc cunoștințele de prima mână și cele de a doua mână legate de protocolul corect al oliței, ne așteptăm să creeze acel haos urât mirositor – dar ne așteptăm și ca, în câțiva ani, antrenamentul și exercițiul să înceapă să dea roade, inocența să facă loc experienței și educației, iar erorile

căcăcioase să dispară de tot. Deci de ce nu se extinde această analiză la erorile de orice fel? Toți avem experiența directă a lucrurilor care ne fac sau nu fericiți, toți avem prieteni, terapeuți, taximetriști și vedete TV care ne povestesc despre lucrurile care ne vor face sau nu fericiți și, cu toate astea, în ciuda antrenamentelor și a exercițiilor, căutarea fericirii noastre culminează adesea într-un haos urât mirositor. Ne așteptăm ca următoarea mașină, casă sau promovare să ne facă fericiți, chiar dacă precedentele n-au făcut-o și chiar dacă restul ne tot spun că următoarele n-o vor face. De ce nu învățăm să evităm aceste greșeli așa cum învățăm să evităm scutecele calde? Dacă antrenamentul și exercițiul ne învață să ne păstrăm pantalonii uscați, de ce nu ne pot învăța și să prezicem viitorul emoțional?

Momentul cel mai puțin probabil

Există multe lucruri bune legate de îmbătrânire, dar nimeni nu știe care sunt. Ațipim și ne trezim în toate momentele nepotrivite, evităm mai multe alimente decât putem mânca și luăm pastile, ca să ne amintim ce alte pastile trebuie să le luăm. De fapt, sigurul lucru cu adevărat bun în legătură cu îmbătrânirea este că oamenii care încă mai au tot părul sunt, uneori, obligați să se ridice și să ne admire bogăția experienței. Ei se gândesc la experiența noastră ca la o formă de avuție, pentru că presupun că ne permite să evităm să facem aceleași greșeli de două ori – și uneori chiar așa este. Există câteva experiențe pe care cei câțiva dintre noi care sunt putred de bogați în așa ceva chiar nu le mai repetă, îmbăiatul pisicii în timp ce bei un șnaps de mentă venindu-mi acum în minte, din motive pe care aș prefera să nu le dezvălui acum. Pe de altă parte, există o mulțime de greșeli pe care noi, tipii foarte experimentați, pare să le tot repetăm. Ne căsătorim cu oameni care seamănă ciudat de mult cu cei de care am divorțat, mergem la întâlnirile anuale ale familiei și jurăm, de fiecare dată, să nu ne mai întoarcem și ne programăm atent cheltuielile lunare, pentru a ne asigura că vom fi iar cu buzunarele goale în toate zilele care încep cu 3. Acest ciclu de recidive pare dificil de explicat. În fond, n-ar trebui să învățăm ceva din propriile experiențe?

Ar trebui și o facem, dar nu atât de des sau de bine pe cât ne-am aștepta. Încercăm să repetăm experiențele pe care ni le amintim cu plăcere și cu mândrie

și încercăm să evităm să le repetăm pe cele de care ne amintim cu rușine și cu regret.¹ Problema este că, adesea, nu ni le amintim corect. Amintirea unei experiențe seamănă foarte mult cu deschiderea unui sertar și scoaterea unei povești care a fost pusă acolo în ziua în care a fost scrisă, dar, cum am văzut în capitolele anterioare, acest sentiment este una dintre cele mai sofisticate iluzii ale creierului. Memoria nu este un scrib supus care ține o transcriere completă a experiențelor noastre, ci un redactor educat care decupează și salvează elementele-cheie ale unei experiențe și apoi le folosește pentru a rescrie povestea de fiecare dată când îi cerem să o recitească. Metoda decupare-salvare funcționează, de obicei, destul de bine, deoarece redactorul are un simț fin al elementelor esențiale și al celor de care se poate lipsi. De-asta ne amintim cum arăta mirele când a sărutat mireasa, dar nu și ce deget își vârâse domnișoara de onoare în nas în acel moment. Din păcate, oricât de fine ar fi simțurile redactorului, memoria are câteva ciudățenii care o fac să reprezinte greșit trecutul și, prin urmare, ne determină să ne imaginăm greșit viitorul.

De exemplu, poate că folosești cuvinte din patru litere sau poate că nu, dar pun pariu că nu le-ai numărat niciodată. Deci ce crezi, în limba engleză există mai multe cuvinte de patru litere care încep cu k ($k-1$) sau a căror a treia literă este k ($k-3$)? Dacă ești ca majoritatea oamenilor, bănuiești că sunt mai multe $k-1$ decât $k-3$.² Probabil, ai răspuns la această întrebare verificându-ți rapid memoria și, pentru că ți-a fost mai ușor să-ți amintești cuvintele $k-1$ decât pe cele $k-3$, ai presupus că trebuie să fie mai multe. În mod normal, aceasta ar fi o deducție corectă. În fond, îți amintești mai mulți elefanți cu patru picioare ($e-4$) decât elefanți cu șase picioare ($e-6$), pentru că ai văzut mai mulți $e-4$ decât $e-6$ și ai văzut mai mulți $e-4$ decât $e-6$ pentru că sunt mai mulți $e-4$ decât $e-6$. Numărul real de $e-4$ și $e-6$, în lume, determină cât de frecvent îi întâlnești, iar frecvența întâlnirilor determină cât de ușor îți poți aminti de acele întâlniri.

Din nefericire, raționamentul care te ajută atât de bine când este vorba de elefanți te ajută destul de puțin când vine vorba de cuvinte. Este, într-adevăr, mai ușor să-ți amintești cuvinte $k-1$ decât $k-3$, dar nu pentru că ai întâlnit mai multe din primele decât din cele din urmă. Mai degrabă, e mai ușor să-ți amintești cuvinte care încep cu k, pentru că este mai ușor să-ți amintești orice cuvânt după prima sa literă decât după a treia. Dicționarele noastre mentale sunt organizate mai mult sau mai puțin alfabetic, la fel ca dicționarul Webster, prin urmare, nu putem „căuta” ușor un cuvânt în memorie după orice altă literă, cu excepția primeia. Realitatea este că sunt mai multe cuvinte $k-3$ decât $k-1$, în limba engleză, dar, pentru că ultimele sunt mai ușor de memorat, oamenii răspund, de obicei,

greșit la această întrebare. Jocul cuvintelor-k funcționează pentru că presupunem natural (dar incorect) că lucrurile care ne vin ușor în minte sunt cel mai des întâlnite.

Ce este adevărat în privința elefanților este adevărat și în privința experiențelor adevărate.³ Majoritatea ne putem aminti o cursă cu bicicleta mai ușor decât una cu un iac, astfel încât concluzionăm corect că am mers cu mai multe biciclete decât cu iaci, în trecut. Aceasta ar fi o logică impecabilă – doar că frecvența cu care am avut o experiență nu este singurul determinant al ușurinței cu care ne-o amintim. De fapt, experiențele ocazionale sau neobișnuite sunt, adesea, printre cele mai memorabile, motiv pentru care majoritatea americanilor știu, cu precizie, unde erau în dimineața de 11 septembrie 2001, dar nu în dimineața de 10 septembrie 2001.⁴ Faptul că ne amintim atât de ușor experiențele ocazionale ne poate face să tragem niște concluzii ciudate. De exemplu, mare parte a vieții mele de adult am avut impresia distinctă că am tendința de a alege rândul cel mai lent la case, în magazin, și că, de câte ori mă satur să aștept la rândul cel mai lent și mă mut la altul, rândul în care fusesem până atunci începe să se miște mai repede decât cel în care m-am mutat. Acum, dacă ar fi adevărat – dacă aş avea cu adevărat o karma rea, un juju rău, Moirae rele sau altă formă de răutate a metafizicii care ar face ca toate rândurile la care mă așez să încetinească –, ar trebui să existe undeva cineva care să simtă că are o formă de bunătate a metafizicii care face toate rândurile la care se așază să meargă mai repede. În fond, nu toată lumea se poate așeza la coada cea mai lentă de fiecare dată, nu? Și totuși, nu cunosc pe nimeni care să simtă că are puterea de a iuți rândurile la casele din magazine doar alegând unul dintre ele. Dimpotrivă, aproape toți cei pe care îi cunosc par să simtă că, la fel ca mine, sunt atrași, inexorabil, de cel mai lent rând posibil dintre toate și că încercările lor ocazionale de a fenta soarta nu fac decât să încetinească rândul la care se așază, iuțindu-l pe cel pe care tocmai l-au abandonat. De ce credem toți asta? Pentru că statul la un rând care se mișcă rapid sau chiar într-un ritm obișnuit este o experiență atât de amorțitor de obișnuită, încât nu o observăm și nu ne-o amintim. Stăm efectiv acolo plictisiți, uitându-ne la tabloide, contemplând batoanele Clark și întrebându-ne ce idiot a decis că bateriile de mărimi diferite ar trebui notate cu un număr diferit de A-uri, în loc să folosească cuvinte ca mari, medii și mici. În timp ce facem toate acestea, rareori ne întoarcem spre partenerii noștri, să spunem: „Auzi, ai observat cât de normal se mișcă rândul ăsta? Adică ritmul e atât de potrivit, încât îmi vine să scriu undeva, ca să-i pot ului pe ceilalți cu povestea asta.” Nu, experiențele din rând pe care ni le amintim sunt cele în care tipul cu pălăria de un roșu țipător care era în spatele nostru, înainte să treacă pe celălalt rând, a ieșit deja din

magazin și a și ajuns la mașină, până să ajungem noi sub nasul casierei, pentru că bovina de mamaie din fața noastră îi flutura cupoanele în față casieritei și se certa pe seama adevăratului sens al sintagmei expiră la. Nu se întâmplă foarte des, dar pentru că (la fel ca la e-4 și k-1) întâmplarea este atât de memorabilă, înclinăm să credem că este frecventă.

Faptul că experiența cea mai puțin probabilă este, adesea, cea mai probabilă amintire poate arunca în derizoriu capacitatea noastră de a prezice experiențe viitoare.⁶ Pentru un studiu, cercetătorii le-au cerut călătorilor care așteptau metroul în stație să își imagineze cum s-ar simți dacă ar pierde trenul în ziua aceea.⁷ Înainte, unora dintre navetiști (grupul cu orice amintire) li s-a cerut să-și amintească și să descrie „o ocazie în care ați pierdut trenul”. Altor (grupul cu cea mai neplăcută amintire) li s-a cerut să-și amintească și să descrie „cel mai prost moment în care ați pierdut trenul”. Rezultatele au arătat că navetiștii din grupul cu orice amintire au rememorat un moment exact la fel de prost ca acela pe care și l-au amintit cei din grupul cu cea mai neplăcută amintire. Cu alte cuvinte, când călătorii s-au gândit la trenul pierdut, și-au amintit cel mai prost și mai frustrant moment („Am auzit trenul venind și am început să alerg să-l prind, dar m-am împiedicat pe scări și am dat peste tipul ăla care vindea umbrele și am sfârșit prin a întârzia o jumătate de oră la un interviu, iar când am ajuns acolo, angajaseră deja pe altcineva”). Majoritatea întâmplărilor când am pierdut trenul sunt obișnuite și uitate rapid, așa că, dacă ne gândim la trenuri pierdute, tindem să ni le amintim pe cele mai neobișnuite dintre ele.

Acum, ce legătură are asta cu prezicerea viitorului emoțional? Cuvintele k-1 ne vin repede în minte datorită felului în care sunt organizate dicționarele mentale, și nu pentru că sunt obișnuite, iar amintirile despre rânduri lente, la casă, ne vin repede în minte pentru că suntem mult mai atenți când suntem blocați în ele, și nu pentru că sunt un lucru obișnuit. Dar fiindcă nu recunoaștem motivele reale pentru care ne amintim mai repede astfel de lucruri, concluzionăm eronat că sunt mai comune decât în realitate. La fel, incidentele groaznice legate de pierderea trenului ne vin rapid în minte nu pentru că sunt obișnuite, ci pentru că sunt neobișnuite. Dar fiindcă nu recunoaștem motivele reale pentru care rememorăm mai repede astfel de incidente îngrozitoare, concluzionăm, eronat, că sunt mai obișnuite decât în realitate. Și, într-adevăr, când călătorilor li s-a cerut să anticipeze cum se vor simți dacă ar pierde trenul în ziua aceea, ei s-au așteptat, în mod eronat, ca experiența să fie mult mai incomodă și mai frustrantă decât ar fi fost, probabil.

Această tendință de a ne reaminti și de a ne baza pe momente neobișnuite este unul dintre motivele pentru care facem atât de des aceleași greșeli. Când ne gândim la vacanța de anul trecut, în familie, nu alegem un eșantion corect și reprezentativ de momente din turul nostru de două săptămâni prin Idaho. În schimb, amintirea care ne vine cel mai rapid și mai natural în minte este cea a după-amiezii din prima sâmbătă, când am dus copiii să călărească, am urcat la trap pe creastă și ne-am trezit uitându-ne în jos la valea aceea magnifică, cu râul croindu-și drum spre orizont ca o panglică argintie în care se oglindea soarele. Aerul era tare, pădurea era tăcută. Copiii se opriseră brusc din ceartă și stăteau, încremeniți de uimire, pe caii lor, cineva a scos un „Uau“ în șoaptă, toți ne-am zâmbit, iar momentul s-a cristalizat pentru vecie ca punctul culminant al vacanței. Motiv pentru care ne vine instantaneu în minte. Dar, dacă ne-am baza pe această amintire pentru a ne planifica viitoarea vacanță, trecând cu vederea faptul că restul călătoriei a fost, în mare parte, dezamăgitor, riscăm să ne trezim și la anul în același camping aglomerat, mâncând aceleași sandvișuri stătute, mușcați de aceleași furnici enervante și întrebându-ne cum de am reușit să învățăm atât de puține din vizita anterioară. Pentru că înclinăm să ne amintim cele mai bune și cele mai rele momente, în loc să ni le amintim pe cele mai probabile, bogăția experienței pe care o admiră tinerii nu își plătește întotdeauna dividendele.

Totu-i bine

M-am certat de curând cu soția, care insista că mi-a plăcut Lista lui Schindler. Ca să fie clar: nu insista că îmi va plăcea sau că ar trebui să-mi placă. Insista că îmi place filmul, pe care îl văzuserăm împreună în 1993. Mi s-a părut extraordinar de nedrept. Nu am dreptate din oficiu în legătură cu prea multe lucruri, dar un lucru pentru care îmi rezerv dreptul de a avea dreptate este legat de ce îmi place. Și, așa cum spun de peste un deceniu, oricui vrea să audă, nu-mi place Lista lui Schindler. Dar soția mea mi-a spus că greșesc, iar eu, ca om de știință, mă simt moral obligat să testez orice ipoteză care mă implică pe mine și un castron de popcorn. Așa că am închiriat Lista lui Schindler, l-am văzut din nou și rezultatul experimentului meu a dovedit, fără echivoc, cine avea dreptate: amândoi. Ea avea dreptate pentru că eu fusesem, într-adevăr, captivat de film pentru toate cele 200 de minute de început. Dar aveam dreptate și eu, pentru că, la final, se

întâmplă ceva îngrozitor. În loc să-mi lase concluzia poveștii, regizorul Steven Spielberg a adăugat o scenă de sfârșit în care oamenii reali pe care s-au bazat personajele din film apar pe ecran și își omagiază eroul. Scena aceea mi s-a părut atât de intruzivă, atât de insipidă, atât de profund superfluă, încât chiar i-am spus soției mele: „Hai, frate, lasă-mă!“, ceea ce aparent este exact ce am spus și cam tare în sala de cinema, în 1993. În proporție de 98% filmul e genial, dar 2% e stupid, iar eu îmi aminteam că nu-mi plăcuse filmul pentru că (pentru mine) se terminase prost. Singurul lucru ciudat în ceea ce privește această amintire este că am văzut o groază de alte filme a căror proporție de genialitate era semnificativ mai mică de 98% și îmi amintesc că unele dintre ele mi-au plăcut chiar mult. Diferența este că, în acele filme, părțile stupide erau la început, sau la mijloc, sau oriunde altundeva, nu la final. Deci de ce îmi plac filmele mediocre care se termină superb, mai mult decât filmele aproape perfecte care se termină prost? În fond, nu am mai multe minute de implicare intensă și satisfăcătoare emoțional la un film aproape perfect, decât la unul mediocru?

Da, din câte se pare, nu asta contează. Așa cum am văzut, memoria nu înmagazinează un lungmetraj al experienței noastre, ci doar anumite secvențe, iar printre particularitățile memoriei se numără și obsesia pentru scenele de final.⁸ Fie că auzim o serie de sunete, citim o serie de litere, vedem o serie de imagini, mirosim o serie de arome sau știm o serie de oameni, dovedim tendința pronunțată de a ne aminti finalurile acestor serii mult mai bine decât începuturile sau secvențele din mijlocul lor.⁹ Astfel, când privim înapoi la întreaga serie, impresia noastră este puternic influențată de finalul acesteia.¹⁰ Această tendință este deosebit de acută când recapitulăm experiențe legate de plăcere sau de durere. De exemplu, participanților voluntari la un studiu li s-a cerut să-și scufunde mâinile în apă cu gheață (un experiment de laborator obișnuit, care este destul de dureros, dar nu provoacă nici un rău), în timp ce foloseau o scală electronică de evaluare, pentru a raporta disconfortul de la un moment la altul.¹¹ Fiecare participant a trecut printr-un test scurt și printr-unul lung. Pentru testul scurt, voluntarii și-au scufundat mâna pentru 60 de secunde într-un vas cu apă ținută la o temperatură de 13°C. Pentru testul lung, voluntarii și-au scufundat mâna pentru 90 de secunde într-un vas cu apă care era ținută la 14°C în primele 60 de secunde, apoi încălzită, pe ascuns, la 15°C, pentru restul de 30 de secunde. Deci testul scurt consta în 30 de secunde de apă rece, iar cel lung consta în aceleași 30 de secunde cu apă rece, cu 30 de secunde suplimentare cu apă mai puțin rece. Care test a fost mai dureros?

Depinde ce înțelegem prin dureros. Testul lung a cuprins, evident, mai multe

momente dureroase și, într-adevăr, raportările voluntarilor, pe timpul testului, au arătat că au experimentat același nivel de disconfort pe parcursul primelor 60 de secunde, pentru ambele teste, dar mult mai mult disconfort în următoarele 30 de secunde, dacă au continuat să țină mâna în apă (cum au făcut pentru testul lung), decât dacă au scos-o (cum s-a întâmplat pentru testul scurt). Pe de altă parte, când li s-a cerut, ulterior, să-și amintească experiența și să spună care test fusese mai dureros, voluntarii au avut tendința să spună că testul scurt fusese mai dureros decât cel lung. Deși testul lung îi obligase pe participanți să îndure cu 50% mai multe secunde de apă cu gheață, avusese un final ușor mai cald și, prin urmare, amintirea experienței era cea mai puțin dureroasă dintre cele două. Fetișul memoriei pentru finaluri explică de ce femeile își amintesc adesea nașterea ca fiind mai puțin dureroasă decât a fost de fapt¹², precum și de ce cuplurile ale căror relații s-au terminat își amintesc că nu au fost, de fapt, niciodată fericite.¹³ Cum a scris Shakespeare: „Mai mult iei seama, decât mai-nainte/La ce se stinge: amurgul sau cântarea,/(Ca-mbucătura dulce de la urmă)/Întipărite-n noi, înfrâng uitarea.“¹⁴

Faptul că judecăm adesea plăcerea experienței în funcție de finalul ei ne determină să facem niște alegeri stranii. Când cercetătorii care au desfășurat studiul cu apa rece i-au întrebat pe participanți la care dintre cele două teste ar vrea să participe din nou, 69% au ales să-l repete pe cel lung – adică pe cel care presupunea 30 de secunde suplimentare de durere. Pentru că voluntarii își aminteau de testul lung ca fiind mai puțin dureros decât cel scurt, acesta a fost cel pe care au ales să-l repete. Ar fi ușor să contestăm raționalitatea acestei alegeri – în fond, „plăcerea totală“ a unei experiențe este legată atât de calitatea, cât și de cantitatea momentelor care o alcătuiesc, iar acești voluntari, în mod evident, nu luau în calcul cantitatea.¹⁵ Dar ar fi la fel de ușor și să apărăm raționalitatea alegerii. Nu călărim taurul mecanic și nu ne facem un selfie cu o vedetă de cinema pentru că aceste momente sunt inerent plăcute; o facem pentru a ne putea petrece restul anilor scufundați într-o binecuvântată aducere-aminte („Am rezistat un minut întreg!“). Dacă putem petrece ore bucurându-ne de amintirea unei experiențe care a durat doar câteva secunde și dacă memoria tinde să supradimensioneze finalurile, de ce să nu îndurăm încă puțină durere pentru a avea o amintire mai puțin dureroasă?¹⁶

Ambele poziții sunt sensibile, iar tu ai putea înclina, sensibil, către oricare dintre ele. Problema este că, mai mult decât probabil, le alegi pe ambele. Pentru un studiu, subiecții au aflat povestea unei femei (îi vom spune dna Continuu) care a avut o viață absolut fabuloasă până când a împlinit 60 de ani, moment în care

viața ei s-a transformat din absolut fabuloasă în cel mult satisfăcătoare.¹⁷ Apoi, la 65 de ani, dna Continuu a murit în urma unui accident rutier. Cât de bună a fost viața ei (redată de linia continuă din figura 21)? Pe o scară de la 1 la 9, voluntarii au evaluat viața dnei Continuu la 5,7. Un al doilea grup de voluntari a aflat povestea unei alte femei (îi vom spune dna Punctat), care a avut o viață absolut fabuloasă până când a murit, într-un accident, la vârsta de 60 de ani. Cât de bună a fost viața ei (înfățișată de linia punctată din figura 21)? Voluntarii au spus că viața dnei Punctat a fost una de 6,5. Se pare deci că voluntarii au preferat o viață fabuloasă (a dnei Punctat) uneia la fel de fabuloasă căreia i s-au adăugat câțiva ani cel mult satisfăcători (a dnei Continuu). Dacă te gândești un pic, îți dai seama că exact la fel au gândit și subiecții studiului cu apa cu gheață. Dna Continuu a avut parte de mai multă „plăcere totală” decât dna Punctat, viața dnei Punctat a avut un final mai bun decât cea a dnei Continuu, iar voluntarii au fost, evident, mai interesați de calitatea finalului unei vieți decât de cantitatea totală de plăcere pe care a oferit-o viața. Dar stai puțin. Când unui al treilea grup de voluntari i s-a cerut să compare cele două vieți, una lângă cealaltă (cum se poate vedea în partea de jos a figurii 21), subiecții nu au mai avut această preferință. Când diferența cantitativă dintre cele două vieți a fost evidențiată prin alăturare, voluntarii nu au mai fost siguri că preferă să trăiască repede, să moară tineri și să lase în urmă un cadavru fericit. Din câte se pare, felul în care se termină o experiență este mai important pentru noi decât cantitatea totală de plăcere de care avem parte – până când ne gândim la asta.

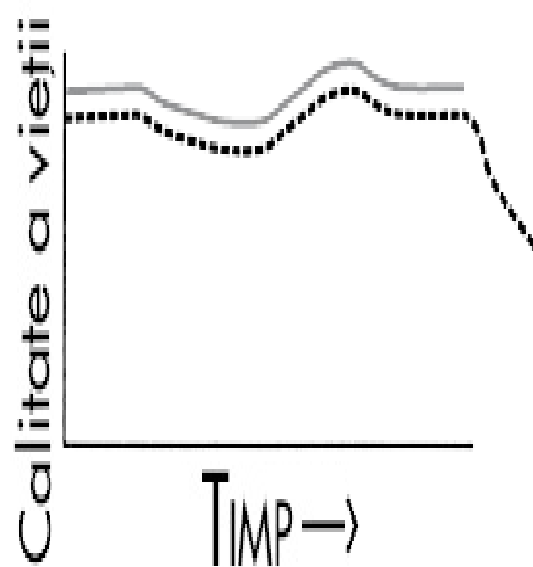
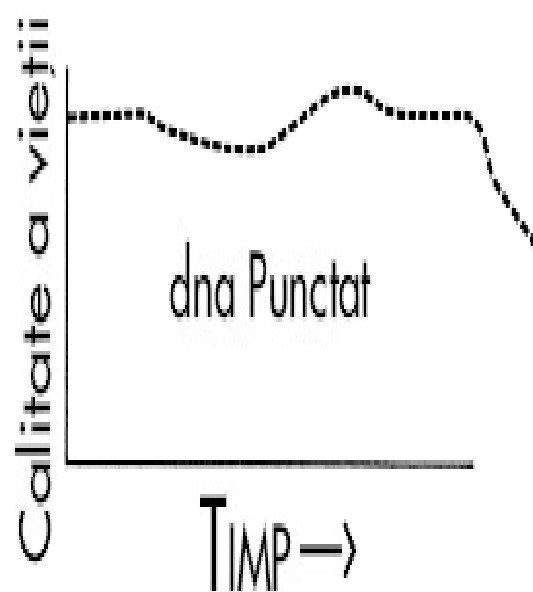
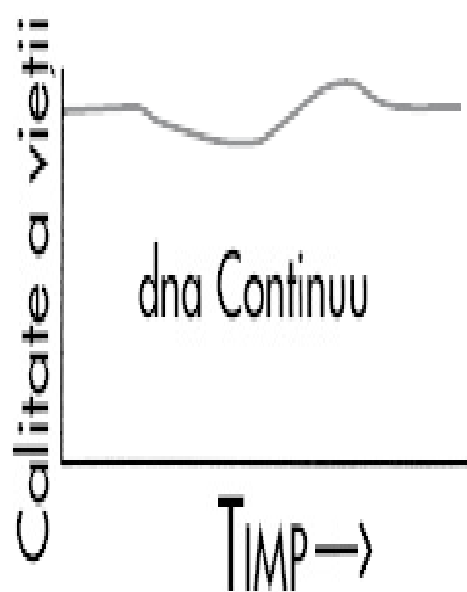


Figura 21. Luate separat, formele curbilor contează. În fond, cine își dorește o viață care se termină prost? Dar comparate împreună, lungimile curbilor sunt cele care contează. În fond, cine își dorește o viață care se termină devreme?

Cum nu am fost

Dacă ai fi fost un american cu drept de vot în seara de 8 noiembrie 1988, probabil că erai acasă, urmărind rezultatele cursei prezidențiale dintre Michael Dukakis și George Bush. Când te gândești la acele alegeri, poate îți amintești de spotul lui Willie Horton sau de sintagma „membru legitimat al ACLU” sau de înțepătura lui Lloyd Bentsen la adresa lui Dan Quayle: „Domnule senator, nu sunteți vreun Jack Kennedy”. Îți amintești, cu siguranță, că, după număratoarea voturilor, americanii nu au trimis un liberal de Massachusetts la Casa Albă. Deși Dukakis a pierdut alegerile, a câștigat în câteva dintre statele mai liberale și, pentru că vorbim despre memorie, aș vrea să te rog să ți-o folosești pe a ta acum. Închide ochii pentru o clipă și încearcă să-ți amintești cum te-ai simțit când crainicul a anunțat că Dukakis a câștigat în California. Ai fost dezamăgit sau încântat? Ai sărit în sus de bucurie sau ai clătinat din cap? Ai vărsat lacrimi de bucurie sau de tristețe? Ai zis: „Mulțumesc Cerului pentru Coasta de Vest!” sau: „La ce te poți aștepta de la niște gay hipioți?” Dacă te revendici de la extrema liberală a spectrului politic, probabil că îți amintești că te-ai bucurat când au fost anunțate rezultatele din California, iar dacă te afli la extrema conservatoare, probabil că îți amintești altfel de sentimente. Și dacă e așa, atunci, dragul meu prieten și concetățean, dă-mi voie să te anunț că memoria ta dă greș. Pentru că, în 1988, californienii au votat cu George Herbert Walker Bush.

De ce e atât de ușor să faci o șmecherie atât de ieftină? Pentru că memoria este un proces reconstructiv care folosește fiecare bucată de informație pe care o are la dispoziție pentru a construi imagini mentale care ne apar ca prin minune în minte când ne angajăm în actul amintirii. O astfel de bucată de informație este faptul că statul California este statul liberal care ne-a dat meditația transcendențială, micul-dejun cu cereale, rockul psihedelic, guvernatorul Rază-de-Lună și Debbie Does Dallas. Așa că ar fi avut sens ca Michael Dukakis – ca și Bill Clinton, Al Gore și John Kerry – să fi câștigat lejer în California. Dar

Înainte de a începe să voteze cu Bill Clinton, Al Gore și John Kerry, californienii au votat de câte ori au putut cu Gerald Ford, Ronald Reagan și Richard Nixon. Dacă nu ești vreun analist politic, dependent de CNN sau californian de-o viață, probabil că nu ți-ai amintit acest subcapitol de cunoștințe politice generale; prin urmare, ai făcut o deducție logică, tocmai deoarece California este un stat liberal și pentru că Dukakis a fost candidatul liberal, californienii trebuie să fi votat cu el. La fel cum antropologii folosesc atât dovezile (un craniu vechi de 30 000 de ani, descoperit în apropiere de Mexico City, este alungit și îngust), cât și teoriile („Craniile alungite și înguste indică origini europene“), pentru a trage concluzii despre evenimente din trecut („Caucazienii au venit în Lumea Nouă cu 2 000 de ani înainte de a fi înlocuiți de mongoloizi“), iar creierul tău a folosit o dovadă („Dukakis era liberal“) și o teorie („Californienii sunt liberali“) pentru a trage o concluzie despre un eveniment din trecut („Californienii au votat cu Dukakis“). Din păcate, pentru că teoria ta era greșită, concluzia a fost la fel de eronată.

Creierul nostru folosește dovezi și teorii pentru a trage concluzii despre evenimente trecute și, la fel, folosește dovezi și teorii pentru a trage concluzii despre sentimente trecute.¹⁸ Pentru că sentimentele nu lasă în urmă același gen de dovezi pe care le lasă alegerile prezidențiale și civilizațiile antice, creierul nostru trebuie să se bazeze și mai mult pe teorii, pentru a construi amintirea a ceea ce am simțit odată. Când acele teorii sunt greșite, sfârșim prin a ne aminti eronat propriile emoții. Gândește-te, de exemplu, că teoriile tale despre ceva – ăăă, să zicem, despre gen? – îți pot influența amintirea unor emoții din trecut. Majoritatea credem că bărbații sunt mai puțin emoționali decât femeile („Ea a plâns, el nu“), că bărbații și femeile au reacții emoționale diferite la evenimente similare („El s-a înfuriat, ea s-a întristat“) și că femeile sunt foarte predispuse la emoții negative în anumite momente ale ciclului menstrual („E un pic nervoasă azi, dacă înțelegi ce spun“). După cum se dovedește, există prea puține evidențe în sprijinul oricărei astfel de convingeri – dar nu aceasta e ideea. Ideea e că aceste convingeri sunt teorii care pot influența modul în care îți amintești propriile emoții.

Pentru un studiu, participanților li s-a cerut să-și amintească cum s-au simțit în urmă cu câteva luni, iar voluntarii de sex masculin și feminin și-au amintit emoții la fel de intense.¹⁹ Altor li s-a cerut să-și amintească cum s-au simțit în urmă cu o lună, dar înainte li s-a cerut să se gândească puțin la genuri. Când voluntarii s-au gândit la gen, subiecții de gen feminin și-au amintit că au simțit emoții mai intense, iar cei de gen masculin și-au amintit că au simțit emoții mai puțin intense.

Pentru un alt studiu, voluntarii de gen feminin și masculin au format două echipe adverse care au jucat un joc.²⁰ Unii subiecți au avut de raportat imediat emoțiile pe care le-au simțit în timpul jocului, iar ceilalți au trebuit să le menționeze o săptămână mai târziu. Fetele și băieții nu au raportat emoții diferite. O săptămână mai târziu însă, fetele și-au amintit sentimente mai stereotipic feminine (de exemplu, compasiune și vină), iar băieții, sentimente mai stereotipic masculine (de exemplu, furie și mândrie).

Pentru un alt studiu, voluntarele au ținut jurnale și și-au evaluat zilnic sentimentele, timp de patru până la șase săptămâni.²¹ Evaluările au relevat că emoțiile femeilor nu au variat în funcție de fazele ciclului menstrual. Cu toate acestea, când au fost rugate, ulterior, să recitească ce-au scris în jurnal într-o zi anume și să-și amintească cum s-au simțit, au rememorat mai multe sentimente negative în zilele în care fuseseră la menstruație.

Se pare că teoriile noastre despre cum se simt de obicei oamenii de același gen cu noi pot influența modul în care ne amintim ce am simțit noi înșine. Teoria genurilor este doar una din multe altele care au această putere de a ne altera amintirile. De exemplu, cultura asiatică nu subliniază importanța fericirii personale, cum o face cultura europeană, și, prin urmare, americanii de origine asiatică cred că sunt, în general, mai puțin fericiți decât cei de origine europeană. Pentru un studiu, voluntarii au purtat peste tot cu ei computere portabile timp de o săptămână și au notat cum s-au simțit de fiecare dată când computerul scotea un sunet de avertizare, la intervale de timp aleatorii.²² Rapoartele lor au arătat că voluntarii de origine asiatică au fost ușor mai fericiți decât cei de origini europene. Dar când li s-a cerut să-și amintească cum s-au simțit în săptămâna respectivă, asiaticii au spus că, dimpotrivă, s-au simțit mai puțin fericiți. Pentru un alt studiu folosind o metodologie similară, americanii de origine hispanică și cei de origine europeană au raportat că s-au simțit cam la fel în timpul unei anumite săptămâni, dar hispanicii și-au amintit că s-au simțit mai fericiți decât și-au amintit europenii să fi fost.²³ Nu toate teoriile implică niște caracteristici constante ale persoanelor, precum genul sau cultura de origine. De exemplu, ce studenți sunt mai înclinați să ia note mari la examene – cei pe care îi interesează notele sau cei cărora nu le pasă? Ca profesor universitar, teoria mea este că studenții care sunt profund interesați de performanță tind să studieze mai mult, prin urmare, iau note mai mari decât colegii lor mai nepăsători. Din câte se pare, și studenții au aceeași teorie, întrucât cercetările arată că, dacă iau note bune la un examen, studenții își amintesc că au avut mai multe emoții înaintea examenului decât au avut de fapt, iar când iau note slabe, își amintesc că au fost

mai puțin emoționați decât au fost de fapt.²⁴

Ne amintim că ne-am simțit cum credem că ar fi trebuit să ne simțim. Problema cu această eroare de retrospecție este că ne poate împiedica să descoperim erorile de previziune. Gândește-te la alegerile prezidențiale americane din 2000.

Alegătorii au mers la urne pe 7 noiembrie 2000, pentru a decide dacă George Bush sau Al Gore va deveni al 43-lea președinte al Statelor Unite, dar a devenit rapid evident că procentele erau mult prea apropiate și că rezultatul avea să fie decis după câteva săptămâni. A doua zi, pe 8 noiembrie, cercetătorii le-au cerut unor alegători să estimeze cât de fericiți vor fi în ziua deciziei în favoarea unuia sau a altuia dintre candidați. Pe 13 decembrie, Al Gore a recunoscut victoria lui George Bush, iar a doua zi, pe 14 decembrie, cercetătorii au măsurat gradul de fericire al alegătorilor. Patru luni mai târziu, în aprilie 2001, i-au contactat din nou pe alegători și le-au cerut să rememoreze cum s-au simțit pe 14 decembrie. După cum arată figura 22, studiul a relevat trei lucruri. În primul rând, a doua zi după alegeri, alegătorii lui Gore se așteptau să fie distruși, iar cei ai lui Bush, să fie în culmea fericirii, dacă George Bush avea să fie declarat, în cele din urmă, câștigător. În al doilea rând, când George Bush a fost declarat în cele din urmă câștigător, votanții lui Gore au fost mai puțin distruși și cei ai lui Bush mai puțin fericiți decât se așteptaseră (tendință pe care am mai întâlnit-o, în capitolele precedente). Dar, în al treilea rând și cel mai important, la câteva luni după decizie, ambele grupuri de alegători și-au amintit că s-au simțit așa cum se așteptaseră, nu așa cum se simțiseră în realitate. Din câte se pare, previziunile și retrospecțiile pot fi în acord perfect, în ciuda faptului că nici una nu descrie corect experiența reală.²⁵ Teoriile care ne fac să prezicem că un eveniment ne va face fericiți („Dacă Bush câștigă, voi fi în culmea fericirii”) ne fac și să ne amintim că ne-a făcut fericiți („Când a câștigat Bush, am fost în culmea fericirii”), eliminând, astfel, dovezile incorectitudinii lor. Acest lucru face deosebit de dificilă descoperirea faptului că predicțiile au fost greșite.

Supraestimăm cât de fericiți vom fi de ziua noastră²⁶, subestimăm cât de fericiți vom fi luni dimineață²⁷, și facem aceste predicții banale, dar eronate iar și iar, în ciuda discrepanței constante. Incapacitatea noastră de a ne aminti cum ne-am simțit, de fapt, este unul dintre motivele pentru care, de atâtea ori, bogăția experienței se dovedește a fi sărăcia bogaților.

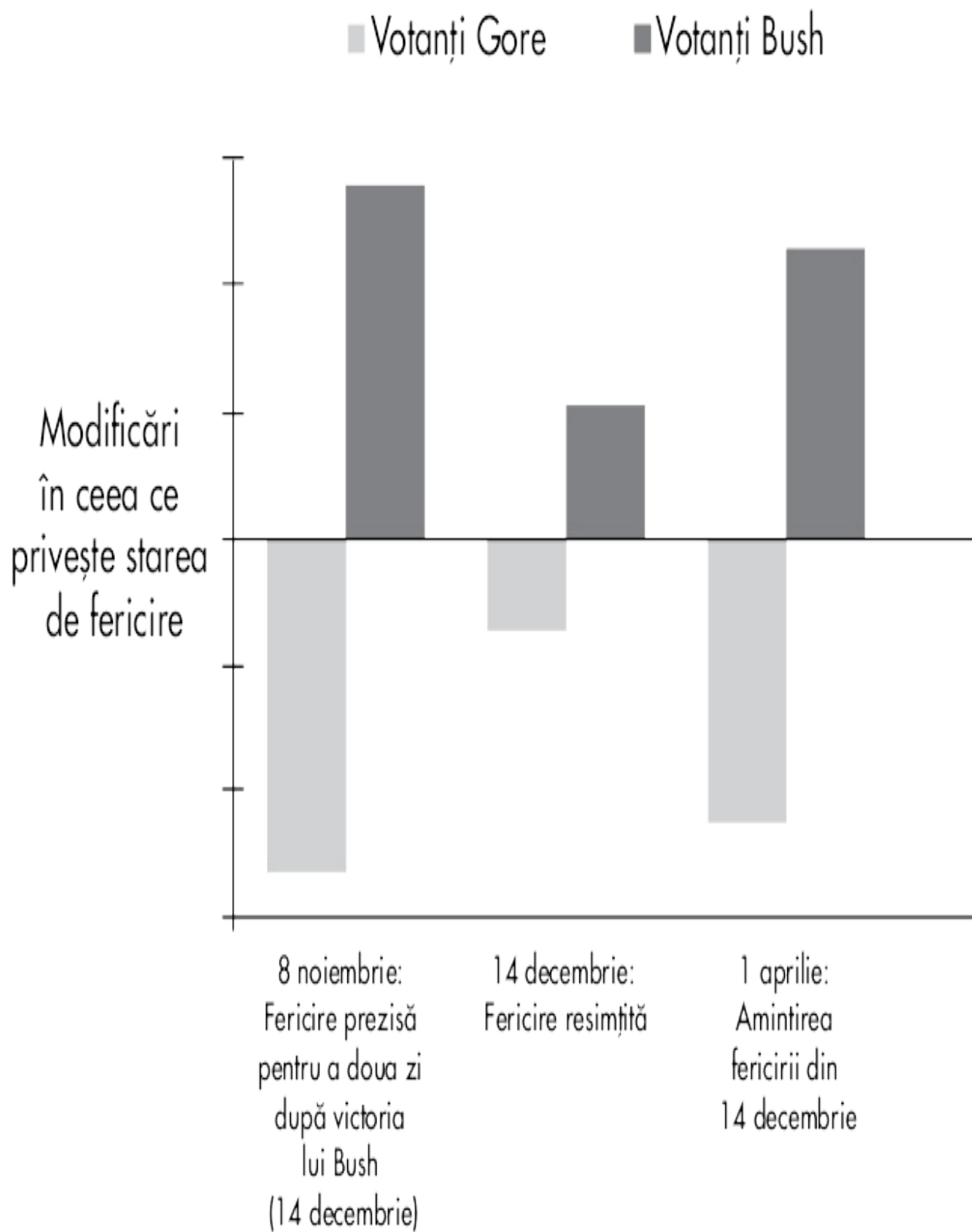


Figura 22. La alegerile prezidențiale americane din 2000, susținătorii s-au așteptat ca decizia Curții Supreme să influențeze puternic starea lor de fericire din ziua de după anunțul deciziei (stânga). Câteva luni mai târziu, și-au amintit că decizia le-a influențat fericirea (dreapta). În realitate, decizia a avut un impact mult mai mic asupra stării de fericire decât au prezis ori și-au amintit susținătorii (mijloc).

Mai departe

Când li se cere să numească un singur lucru pe care l-ar salva din incendiul care le-ar cuprinde casa, oamenii răspund, cel mai adesea (spre disperarea câinelui familiei): „Albumul foto“. Nu doar că ne prețuim amintirile; suntem propriile amintiri. Și totuși, cercetările relevă faptul că memoria seamănă mai puțin cu o colecție de fotografii, decât cu o colecție de tablouri impresioniste ale unui artist care își arogă o mulțime de libertăți în fața modelului. Cu cât mai ambiguu este modelul, cu atât mai multe libertăți își rezervă artistul și puține modele sunt mai ambigue decât experiența emoțională. Amintirile episoadelor noastre emoționale sunt influențate peste măsură de situații neobișnuite, de momentele de final și de teorii despre cum ar fi trebuit să ne simțim în cutare clipă, toate periclitându-ne capacitatea de a învăța din propria experiență. Exercițiul, se pare, nu ne perfecționează întotdeauna. Dar dacă îți amintești toată discuția aceea despre caca, îți vei aminti că exercițiul este doar unul dintre cele două feluri în care învățăm. Dacă exercițiul nu ne face mai buni, poate reușește antrenamentul?

11. În direct, de mâine

Învățat de timpul negustor de vechituri, El trebuie, el este nevoit să fie înțelept.

Shakespeare, Troilus și Cresida

În remake-ul lui Alfred Hitchcock, din 1956, al filmului Omul care știa prea multe, Doris Day cântă un vals al cărui final e cam așa:

Când eram doar o școlăriță, Am întrebat învățătoarea: „Ce să încerc? Să pictez, să cânt?” Ea mi-a răspuns cu înțelepciune: „Que sera sera. Ce va fi va fi. Nu putem vedea viitorul. Que sera sera.”¹

Acum, nu vreau să iau peste picior autorul versurilor și nu am decât amintiri din cele mai dragi cu Doris Day, dar realitatea este că răspunsul nu e chiar atât de plin de înțelepciune. Când un copil îi cere sfatul despre activitatea pe care să o aprofundeze, un profesor ar trebui să fie în stare să-i furnizeze mai mult decât un clișeu. Da, bineînțeles că viitorul e greu de văzut. Dar toți ne îndreptăm într-acolo oricum și, oricât de greu ne-ar fi să ni-l imaginăm, trebuie să luăm niște decizii legat de ce viitor să țintim și pe care să-l evităm. Dacă suntem predispuși la greșeli când încercăm să ne imaginăm viitorul, cum trebuie să decidem ce să facem?

Chiar și un copil știe răspunsul: trebuie să ne întrebăm profesorul. Unul dintre beneficiile faptului de a fi animale sociale și lingvistice este că putem capitaliza experiența altora, în loc să încercăm să deslușim totul de unii singuri. Timp de milioane de ani, ființele umane și-au învins ignoranța împărțind descoperirile și apoi comunicându-și unii altora rezultatele cercetărilor, acesta fiind motivul pentru care un vânzător de ziare din Pittsburgh știe, acum, mai multe despre Univers decât știa Galileo, Aristotel și Leonardo sau oricare din tipii aceia atât de deștepți, încât nu au nevoie decât de prenume. Toți folosim din plin această resursă. Dacă ar trebui să scrii tot ce știi și apoi să recitești lista și să bifezi lucrurile pe care le știi doar pentru că ți le-a spus altcineva, ai dezvolta un

sindrom de mișcare repetitivă, pentru că aproape tot ce știi este informație la mâna a doua. A fost Iuri Gagarin primul om în spațiu? Croissant e un cuvânt franțuzesc? Sunt mai mulți chinezi decât locuitori ai Dakotei de Nord? Poți lăsa pe mâine ce poți face azi? Majoritatea știm răspunsurile la aceste întrebări, în ciuda faptului că nici unul dintre noi nu a asistat, de fapt, la lansarea lui Vostok I, nu a supervizat personal evoluția limbii, nu a numărat personal toți oamenii din Beijing și Bismarck și nu a derulat personal un studiu pe un eșantion complet aleatoriu de adepți ai procrastinării. Știm răspunsurile pentru că ni le-a împărtășit cineva. Comunicarea este un gen de „observație indirectă”² prin care învățăm lucruri despre lume, fără a părăsi confortul fotoliilor noastre. Cele 7 miliarde de oameni interconectați care acoperă suprafața planetei alcătuiesc un leviatan cu 17 miliarde de ochi și orice lucru văzut de o singură pereche de ochi poate fi, potențial, cunoscut de întreaga fiară, în decurs de luni, zile sau chiar minute.

Faptul că putem comunica unul cu celălalt despre experiențele noastre ar trebui să ne ofere o soluție simplă la miezul problemei despre care vorbește această carte. Da, abilitatea noastră de a ne imagina emoții viitoare este imperfectă – dar e în regulă, pentru că nu trebuie să ne imaginăm cum ar fi să ne căsătorim cu un avocat, să ne mutăm în Texas ori să mâncăm un melc, când există atâția oameni care au făcut toate aceste lucruri și sunt mai mult decât bucuroși să ni le povestească. Profesori, vecini, colegi, părinți, prieteni, iubiți, copii, unchi, veri, antrenori, taximetriști, barmani, frizeri, dentiști, oamenii din publicitate – toți au ceva de spus despre cum ar fi un viitor sau altul și, în orice moment, putem fi siguri că unul dintre ei a trăit experiența pe care noi doar o contemplăm. Pentru că suntem mamifere care arată și spun lucruri, fiecare dintre noi are acces la informații despre aproape orice experiență pe care ne-o putem imagina – și la multe altele pe care nu ni le putem imagina. Consultanții în carieră ne vorbesc despre cele mai bune cariere, criticii, despre cele mai bune restaurante, agenții de turism, despre cele mai bune vacanțe, iar prietenii, despre cei mai buni agenți de turism. Fiecare dintre noi este înconjurat de o armată de editorialiști care-și pot reaminti experiențele, spunându-ne ce viitor merită mai mult să avem în vedere.

Data fiind abundența de consultanți, de modele de viață, de guru, de mentori, de bârfitoare și de rude indiscrete, ne-am aștepta ca oamenii să se descurce chiar bine când vine vorba de cele mai importante decizii din viață, cum ar fi unde să locuiască, unde să lucreze și cu cine să se căsătorească. Cu toate acestea, americanul obișnuit se mută de peste șase ori³, își schimbă slujba de peste zece ori⁴ și se căsătorește mai mult de o dată⁵, ceea ce sugerează că majoritatea facem mai mult de câteva alegeri greșite. Dacă omenirea este o bibliotecă vie plină de

informații despre cum ar fi să faci aproape orice lucru posibil, de ce iau abonații bibliotecii atât de multe decizii proaste? Nu sunt decât două posibilități. Prima ar fi că mare parte dintre sfaturile pe care le primim de la alții sunt sfaturi proaste pe care le acceptăm prosteste. A doua este că mare parte dintre sfaturile pe care le primim de la ceilalți sunt sfaturi bune pe care le refuzăm prosteste. Așadar, care e? Ascultăm prea atent când vorbesc alții sau nu ascultăm îndeajuns de atent? După cum vom vedea, răspunsul este da.

Super-replicatorii

Conform filosofului Bertrand Russell, credința este „cel mai mental lucru pe care îl putem face”.⁶ Poate, dar este și cel mai social lucru pe care îl facem. La fel cum ne transmitem genele în efortul de a crea oameni ale căror fețe să arate ca ale noastre, dăm mai departe și convingerile, în încercarea de a crea oameni ale căror minți să gândească la fel ca ale noastre. Aproape de fiecare dată când spunem orice oricui, încercăm să modificăm felul în care funcționează creierul interlocutorului – încercăm să modificăm felul în care vede lumea, astfel încât perspectiva lui să se apropie mai mult de a noastră. La fel cum aproape fiecare enunț – de la sublim („Dumnezeu are un plan pentru tine”) la banal („Fă stânga la semafor, mergi 3 kilometri și ai să vezi un Dunkin’ Donuts pe dreapta”) – este menit să-i inducă ascultătorului păreri despre lume în armonie cu cele ale vorbitorului. Uneori, aceste încercări dau roade, alteori eșuează. Așadar, ce face ca o idee să fie transmisă cu succes de la o minte la alta?

Aceleași principii care explică de ce unele gene sunt transmise cu mai mult succes decât altele explică și de ce unele idei sunt transmise cu mai mult succes decât altele.⁷ Biologia evoluționistă ne învață că orice genă care promovează propriile „mijloace de transmitere” va fi reprezentată, cu timpul, în proporții crescătoare, în rândul populației. De exemplu, imaginează-ți că o singură genă ar fi responsabilă pentru dezvoltarea complexă a circuitului neuronal care face ca orgasmele să fie atât de plăcute. Pentru o persoană cu această genă, orgasmele ar fi... orgasmice. Pentru una căreia i-ar lipsi această genă, orgasmele ar fi ca niște strănuturi – convulsii fizice scurte, zgomotoase, care oferă satisfacții neînsemnate. Acum, dacă am lua 50 de oameni sănătoși și fertili care ar avea această genă și 50 de oameni sănătoși și fertili cărora le-ar lipsi gena și i-am lăsa

pe o planetă ospitalieră, pentru un milion de ani sau așa ceva, când ne-am întoarce am găsi, probabil, o populație de sute de milioane de oameni, aproape toți cu acea genă. De ce? Pentru că o genă care face orgasmele plăcute tinde să fie transmisă din generație în generație din simplul motiv că oamenii care se bucură de orgasme sunt mai înclinați să facă treaba aceea care le transmite genele. Logica este atât de circulară, încât este virtual implacabilă: genele tind să se transmită când ne determină să facem lucrurile care transmit gene. Mai mult, chiar și genele rele – cele care ne predispun la cancere sau la boli cardiace – pot deveni super-replicatori, în cazul în care compensează prețul plătit pentru promovarea propriilor moduri de transmitere. De exemplu, dacă gena care ar face orgasmele delicioase ne-ar predispune și la artroze și parodontoze, tot ar putea fi reprezentată în proporții crescătoare, pentru că e mai probabil ca oamenii cu artroze și fără dinți care adoră orgasmele să aibă copii, decât cei flexibili, cu zâmbete hollywoodiene, care nu se bucură de orgasme.

Aceeași logică poate explica transmiterea convingerilor. Dacă o anumită idee are vreo proprietate care îi facilitează transmiterea, acea idee tinde să apară la un număr din ce în ce mai mare de oameni. După cum se dovedește, există mai multe astfel de proprietăți care cresc rata de succes a transmiterii ideilor, cea mai evidentă dintre ele fiind acuratețea. Când cineva ne spune unde găsim un loc de parcare în centru sau cum să coacem o prăjitură la altitudini mari, adoptăm acea informație și o transmitem, pentru că ne ajută pe noi și pe prietenii noștri să facem lucrurile pe care vrem să le facem, cum ar fi să parcăm sau să gătim. După cum nota un filosof: „Aptitudinea comunicării nu ar fi câștigat teren, în evoluție, dacă nu ar fi fost, în general, aptitudinea de a transmite convingeri adevărate”.⁸ Convingerile exacte ne dau putere, ceea ce dă lesne de înțeles de ce sunt atât de simplu de transmis de la o minte la alta.

Un pic mai greu de înțeles este de ce informațiile inexacte sunt atât de simplu de transmis de la o minte la alta – întrucât chiar sunt. Convingerile false, la fel ca genele rele, pot și devin super-replicatori, iar un experiment imaginar ilustrează cum se poate întâmpla acest lucru. Imaginează-ți un joc cu două echipe, fiecare cu 1 000 de jucători, fiecare dintre ei legat de coechipieri printr-un telefon. Scopul jocului este să faci ca una dintre echipe să distribuie cât mai multe informații exacte posibil. Când jucătorii primesc un mesaj pe care îl cred corect, sună un coechipier și i-l pasează. Când primesc un mesaj pe care îl cred incorect, nu fac asta. La finalul jocului, arbitrul fluieră și acordă fiecărei echipe câte un punct pentru fiecare informație corectă care a ajuns la toată echipa și scade câte un punct pentru fiecare informație incorectă care a ajuns la toată echipa. Acum,

gândește-te la un concurs disputat într-o zi însorită, între o echipă numită Perfectii (ai cărei membri transmit întotdeauna informații exacte) și o echipă numită Imperfecții (ai cărei membri mai transmit, ocazional, și informații inexacte). Te-ai aștepta să învingă Perfectii, nu?

Nu neapărat. De fapt, există unele circumstanțe speciale în care Imperfecții i-ar bate cu desăvârșire pe Perfecti. Imaginează-ți ce s-ar întâmpla dacă un jucător de la Imperfecți ar trimite ideea falsă că „vorbitul la telefon zi și noapte te va face, până la urmă, foarte fericit“, iar ceilalți jucători de la Imperfecți ar fi destul de naivi încât să-l creadă și să-l dea mai departe. Acest mesaj este greșit, prin urmare, îi va costa pe Imperfecți un punct, la final. Dar ar putea avea efectul compensator de a ține mai mulți Imperfecți la telefon pentru mai mult timp, crescând, astfel, numărul total al mesajelor corecte pe care le transmit. În circumstanțele potrivite, costurile acestei idei greșite ar fi contrabalansate de beneficiul de a-i determina pe jucători să se comporte în feluri care ar crește șansele să-și împărtășească idei corecte. Lecția de învățat, din acest joc, este că ideile greșite pot prevala în jocul transmiterii ideilor, dacă facilitează cumva propriile „mijloace de transmitere“. În acest caz, mijlocul de transmitere nu este sexul, ci comunicarea, prin urmare, orice idee – chiar și una falsă – care sporește comunicarea are o șansă în plus să fie transmisă iar și iar. Convingerile false care se întâmplă să promoveze societăți stabile tind să se propage pentru că oamenii care dețin aceste convingeri tind să trăiască în societăți stabile, lucru care le oferă mijlocul de transmitere a acestor convingeri false.

Unele dintre credințele populare despre fericire seamănă dubios de mult cu o idee falsă de tipul super-replicator. Gândește-te la bani. Dacă ai încercat vreodată să vinzi ceva, probabil că ai căutat s-o faci pentru o sumă cât mai mare posibil, iar alți oameni au încercat să cumpere pentru o sumă cât mai mică posibil. Toate părțile implicate în tranzacție au presupus că s-ar simți mai bine dacă ar sfârși cu mai mulți bani, decât cu mai puțini, această ipoteză fiind baza comportamentului nostru economic. Totuși, există mai puține dovezi științifice care să o susțină, decât te-ai aștepta. Economiiștii și psihologii au petrecut zeci de ani studiind relația dintre avere și fericire și au concluzionat, în general, că averea crește gradul de fericire umană când duce oamenii de la sărăcie lucie la clasa de mijloc, dar are prea puțin de a face cu fericirea, ulterior.⁹ Americanii care câștigă 50 000 de dolari anual sunt mult mai fericiți decât cei care câștigă 10 000 de dolari pe an, dar cei care câștigă 5 milioane în fiecare an nu sunt cu mult mai fericiți decât cei care câștigă 100 000 anual. Oamenii din țările sărace sunt mult mai puțin fericiți decât cei care trăiesc în țări relativ bogate, dar cei din țările relativ bogate

nu sunt mult mai puțin fericiți decât cei din țările extrem de bogate. Economiiștii spun că avuția are o „utilitate marginală descrescătoare“, ceea ce e un fel mai pretențios de a spune că e dureros să-ți fie foame, frig, rău, să fii obosit și speriat, dar că odată ce ți-ai cumpărat drumul de ieșire din toate aceste greutăți, restul banilor constituie doar un teanc crescător și inutil de hârtii.¹⁰

Deci, odată ce facem destui bani de care să ne putem, de fapt, bucura, încetăm să mai muncim și să ne bucurăm, nu? Nu. Oamenii din țările bogate muncesc, în general, mult și din greu pentru a face mai mulți bani decât le trebuie pentru a-și procura plăcerea din ei.¹¹ Acest fapt ne intrigă mai puțin decât ar trebui. În fond, un șoarece poate fi motivat să alerge printr-un labirint la finalul căruia poate găsi cașcavalul, dar odată ce micuțul și-a pus burta la cale, nici măcar cel mai fin Stilton nu-l mai ridică de pe canapea. Odată ce ne-am mâncat porția de clătite, mai multe clătite nu ne mai satisfac, așa că încetăm să ne mai străduim să le procurăm și să le consumăm. Dar, din câte se pare, nu e la fel și cu banii. Cum scria în 1776 Adam Smith, părintele științei economice moderne: „Dorința de mâncare este limitată, pentru fiecare om, de capacitatea mică a stomacului uman, dar dorința de bunuri și de ornamente, de clădiri, haine, de trăsură și de mobilă pare a nu avea limite“.¹²

Dacă atât mâncarea, cât și banii nu ne mai satisfac, odată ce avem destul din ambele, de ce continuăm să ne umplem buzunarele, dacă nu mai e cazul să ne umplem burțile? Adam Smith are un răspuns. A căutat a înțelege ceva ce majoritatea bănuia oricum, că producerea avuției nu este neapărat o sursă de fericire personală.

În ceea ce constituie fericirea reală a vieții umane, [săracii] nu sunt în nici un fel inferiori celor care par să fie mult peste ei. În privința liniștii trupului și a sufletului, toate rangurile vieții sunt de nivel apropiat, iar cerșetorul care se usucă în soare, pe marginea drumului, posedă acea siguranță pentru care se luptă regii.¹³

Sună minunat, dar, dacă e adevărat, am încurcat-o. Dacă regii bogați nu sunt mai fericiți decât bieții cerșetori, de ce ar înceta bieții cerșetori să se mai usuce în soare, pe marginea drumului, și să înceapă să muncească, ajungând regi bogați? Dacă nimeni nu vrea să fie bogat, avem o problemă economică serioasă, pentru că economiile înfloritoare au nevoie de oameni care să-și procure și să-și consume continuu bunurile și serviciile unii altora. Economiiile de piață au nevoie de foamea noastră insașiabilă pentru lucruri, iar dacă toată lumea ar fi

mulțumită cu ce are, economia ar ajunge într-un punct mort. Dar dacă asta este o problemă economică serioasă, nu este o problemă personală serioasă. Probabil că șeful Rezervei Federale se trezește în fiecare dimineață cu dorința de a face ce vor economiștii, dar noi, ceilalți, ne trezim cu dorința de a face ce vrem noi, altfel spus, nevoile fundamentale ale unei economii pline de viață și nevoile fundamentale ale unui individ fericit nu sunt neapărat identice. Așadar, ce-i motivează pe oameni să muncească din greu în fiecare zi, pentru a face lucruri care vor satisface nevoile economiei, dar nu și pe ale lor? Ca mulți alți gânditori, Smith credea că oamenii nu vor decât un lucru – fericire –, prin urmare, economiile pot înflori și crește doar dacă oamenii sunt păcăliți să creadă că producerea de avuție îi va face fericiți.¹⁴ Dacă și numai dacă oamenii dețin această convingere falsă, vor face îndeajuns ca să producă, să procure și să consume, pentru a-și susține economia.

Plăcerile averii și ale măreției [...] se infiltrează în imaginație ca fiind ceva grandios, minunat și nobil, a cărui atingere merită tot efortul și frământările pe care putem atât de bine să i le acordăm. [...] Această înșelăciune provoacă și ține în perpetuă mișcare industria omenirii. Este ceea ce i-a făcut mai întâi pe oameni să cultive pământul, să ridice case, să întemeieze orașe și comunități și să inventeze și să îmbunătățească toate științele și artele care înnobilează și înfrumusețează viața umană; e ceea ce a schimbat în întregime fața planetei, a transformat pădurile sălbatice ale naturii în câmpii fertile încântătoare și a făcut din oceanele necunoscute și sterile noi fonduri de subzistență și cele mai importante căi de comunicație cu diferitele națiuni de pe Pământ.¹⁵

Pe scurt, producerea de avuție nu-i face neapărat fericiți pe indivizi, dar servește nevoilor unei economii, care servește nevoilor unei societăți stabile, care servește ca rețea de propagare a ideilor false despre fericire și avuție. Economiile înfloresc când indivizii se străduiesc, dar pentru că indivizii nu se vor strădui decât pentru fericirea proprie, este esențial ca ei să creadă, iluzoriu, că producția și consumul sunt căi către starea de bine personală. Deși cuvinte precum iluzoriu ar putea sugera un soi de conspirație din umbră orchestrată de un mic grup de bărbați în costume negre, jocul transmiterii ideilor ne învață că, pentru propagarea convingerilor false, nu e nevoie ca toată lumea să încerce să comită o fraudă magnifică asupra unei gloate inocente. Nu e nici o cabală, nici o cameră secretă, nici un maestru manipulator ale cărui programe inteligente de îndoc-trinare și propagandă ne-au amăgit să credem că banii pot cumpăra dragostea. Mai degrabă, această credință falsă este un super-replicator pentru că ne face să ne angajăm în diverse activități care o perpetuează.¹⁶

Jocul transmiterii ideilor explică de ce credem despre fericire unele lucruri care sunt, pur și simplu, neadevărate. Bucuria banilor este un exemplu. Bucuria copiilor este un altul, care în cazul multora dintre noi lovește mai aproape de țință. Fiecare cultură umană le spune membrilor săi că a avea copii îi va face fericiți. Când se gândesc la urmașii lor – fie că își imaginează viitori urmași, fie că se gândesc la cei de acum –, oamenii tind să creeze imagini mentale ale unor copii gângurind și zâmbind din pătuțuri, bebeluși adorabili alergând împiedicat prin curte, băieți frumoși și fete splendide cântând la trompetă și la tobă în fanfara școlii, studenți de succes pregătindu-se de nunți ca-n povești, de cariere satisfăcătoare, precum și nepoți perfecți, a căror afecțiune poate fi cumpărată cu o acadea. Părinții în devenire știu că scutecele vor trebui schimbate, că temele vor trebui făcute și că stomatologii își vor plăti vacanțele în Aruba cu economiile lor de-o viață, dar, în general, se gândesc la toate acestea cu plăcere, motiv pentru care cei mai mulți fac saltul spre viața de părinte. Când privesc retrospectiv, părinții își amintesc că s-au simțit cum se așteaptă cei care anticipează să se simtă. Puțini suntem imuni la astfel de contemplări fericite. Am un fiu de 29 de ani și sunt absolut convins că este și a fost mereu una din cele mai mari surse de fericire din viața mea, eclipsată doar de curând de nepoțica mea de doi ani, care este la fel de adorabilă, dar care încă nu mi-a cerut să fac câțiva pași în spate și să ne facem că nu ne cunoaștem. Când li se cere să identifice sursele fericirii lor, oamenii fac exact ce fac și eu: arată către copii.

Cu toate acestea, dacă măsurăm satisfacția reală a celor care au copii, dăm de o cu totul altă poveste. După cum se poate vedea în figura 23, cuplurile își încep căsniciile fiind destul de fericite și apoi devin, progresiv, mai puțin satisfăcute de-a lungul vieții împreună, apropiindu-se de nivelul inițial de fericire doar după ce copiii pleacă de acasă.¹⁷ În ciuda a ceea ce citim prin presă, singurul simptom al „sindromului cuibului gol” este un zâmbet mai larg.¹⁸ Interesant, acest grafic al satisfacției pe durata ciclului vieții vizează femeile (care sunt, de obicei, responsabilele pentru creșterea copiilor) mai mult decât bărbații.¹⁹ Studiile desfășurate cu mare atenție asupra sentimentelor femeilor în timpul activităților zilnice arată că ele sunt mai puțin fericite când au grijă de copii, decât când mănâncă, când fac sport, când merg la cumpărături, când trag un pui de somn sau când se uită la televizor.²⁰ Într-adevăr, să ai grijă de copii pare să fie doar puțin mai plăcut decât să treăluiești prin casă.

Nimic din toate astea nu ar trebui să ne surprindă. Fiecare părinte știe că a avea copii înseamnă multă muncă – multă muncă realmente grea – și, deși viața de părinte are multe momente de satisfacție, marea majoritate a momentelor implică

muncă plictisitoare și altruistă, în serviciul unor oameni cărora le vor trebui decenii ca să devină, măcar și în silă, recunoscători pentru ce facem. Dacă a fi părinte este o treabă atât de dificilă, de ce avem o perspectivă atât de roz asupra acestui lucru? Un motiv este că am vorbit toată ziua la telefon cu acționarii societății – mamele, unchii și antrenorii personali –, care ne-au transmis o idee pe care ei o cred adevărată, dar a cărei acuratețe nu este cauza succesului transiterii sale. „Copiii aduc fericirea“ este un super-replicator. Rețeaua de transmitere a ideilor din care facem parte nu poate funcționa fără realimentarea continuă cu oameni care transmit, prin urmare, convingerea că urmașii sunt o sursă de fericire; devine parte din înțelepciunea populară doar pentru că o idee în sens invers ar deșira țesătura oricărei societăți care ar deține-o. Într-adevăr, cei care cred că a avea copii înseamnă suferință și disperare – și care, prin urmare, nu mai fac copii – și-ar falimenta rețeaua de transmitere a ideilor în vreo 0 · de ani, terminând, astfel, ideea care i-a terminat. Shakers a fost o comunitate utopică de fermieri care a luat naștere în anii 1800 și care, la un moment dat, număra 6 000 de membri. Erau de acord cu copiii, dar nu și cu actul natural care îi crea. De-a lungul timpului, credința lor strictă în importanța celibatului le-a contractat rețeaua, iar astăzi mai există doar câțiva Shakers bătrâni, transmițând credința în Ziua Judecății nimănui altcuiva decât lor înșiși.

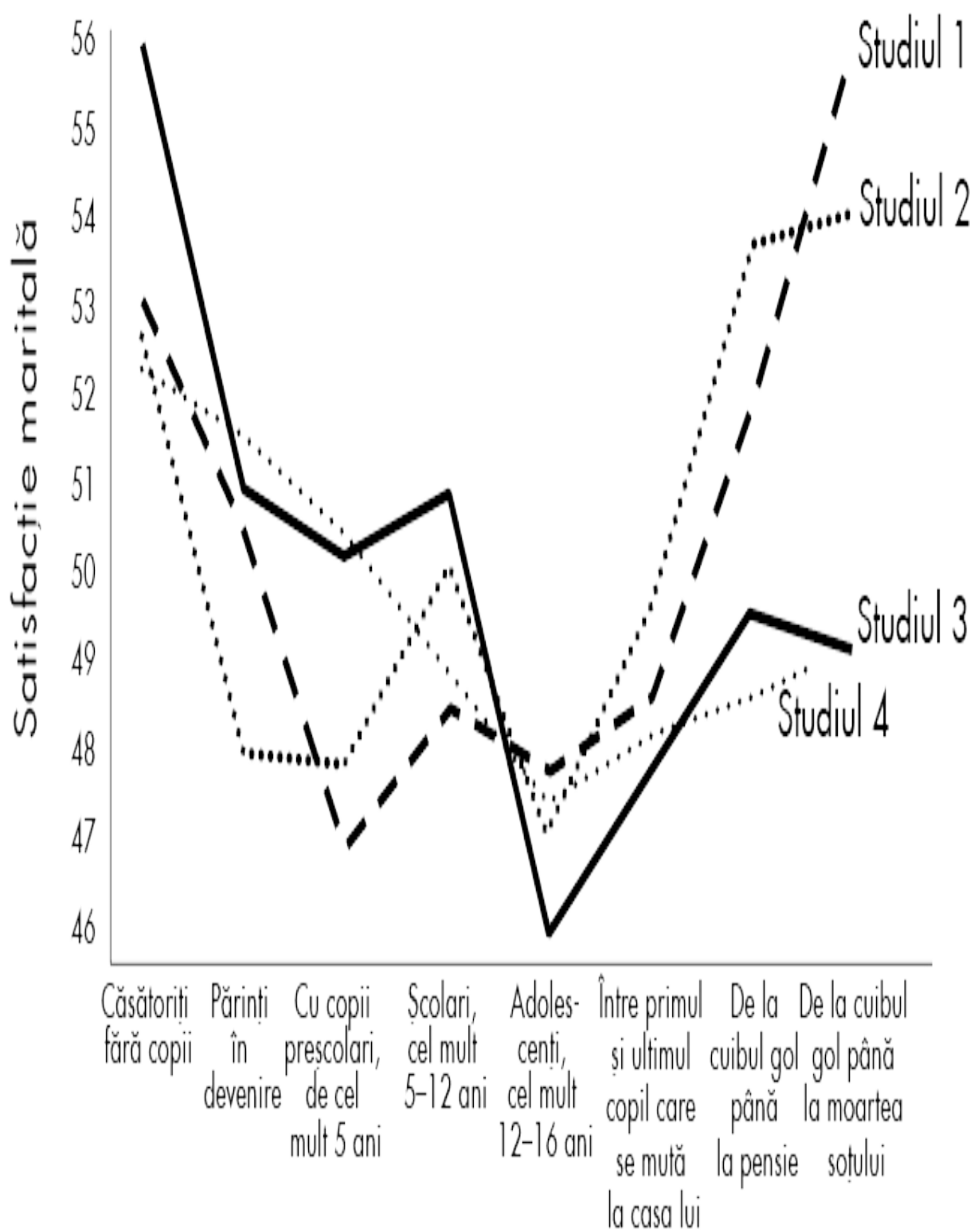


Figura 23. Multe studii arată că satisfacția în căsnicie descrește dramatic de-a lungul vieții și crește doar când copiii pleacă de acasă. Compară acest lucru cu fericirea bietelor cupluri nefericite fără copii (cel mai la stânga).

Jocul transmiterii ideilor este măsluit în așa fel încât trebuie să credem că banii și copiii aduc fericirea, indiferent dacă asemenea convingeri sunt adevărate sau nu. Asta nu înseamnă că acum ar trebui toți să ne dăm demisia și să ne abandonăm familiile. Mai curând, înseamnă că, în timp ce credem că ne creștem copiii și ne luăm salariile pentru a ne crește porția de fericire, de fapt, facem toate acestea din rațiuni care sunt dincolo de orizontul nostru. Suntem noduri într-o rețea socială care crește și scade după o logică proprie, motiv pentru care continuăm să ne vedem de treabă, să ne împerechem și să fim surprinși când nu experimentăm toată fericirea pe care o anticipam cu atâta naivitate.

Mitul amprentelor

Prietenii îmi spun că am tendința de a scoate în evidență probleme fără a propune și soluții, dar nu-mi spun niciodată ce ar trebui să fac în privința aceasta. Capitol după capitol, ți-am descris felurile în care imaginația eșuează să faciliteze predicții corecte în legătură cu sentimentele viitoare. Am susținut că atunci când ne imaginăm viitorul, avem tendința de a-i umple golurile, de a lăsa deoparte și de a lua prea puțin în calcul cât de diferit ne vom gândi la viitor după ce vom ajunge în acel punct. Am susținut că nici experiența personală, nici zestrea culturală nu compensează neajunsurile imaginației. Te-am marinat atât de bine în zeama slăbiciunilor, a prejudecăților, a abaterilor și a greșelilor minții umane, încât probabil te întrebi cum poate cineva să-și ungă o felie de pâine cu unt fără să-și mânjească genunchii. Dacă e așa, vei fi încântat să afli că există o metodă simplă prin care oricine poate face predicții incredibil de precise referitoare la cum se va simți în viitor. Dar s-ar putea să te descurajeze să afli că, în general, nimeni nu vrea s-o folosească.

În fond, de ce ne bazăm pe imaginație? Imaginația este gaura de vierme a săracului. Nu putem să facem ce ne-ar plăcea, de fapt, să facem – adică să călătorim în timp, să le facem o vizită viitorilor noi și să vedem cât de fericiți sunt –, așa că ne imaginăm viitorul, în loc să mergem acolo. Dar dacă nu putem călători în dimensiunea timpului, o putem face în dimensiunile spațiului, iar șansele ca undeva, în aceste alte trei dimensiuni, să existe o altă ființă umană care chiar să experimenteze evenimentul viitor la care noi doar ne gândim sunt destul de mari. Cu siguranță, nu suntem primii care s-au gândit vreodată să se mute în Cincinnati, să facă o carieră în administrarea motelurilor, să mai ia o porție de plăcintă cu rubarbă sau să-și înșele partenerul de viață și, în majoritate, cei care au încercat deja aceste lucruri sunt mai mult decât dispuși să ne povestească despre ele. E adevărat: când oamenii își povestesc experiențele trecute („Apa aceea cu gheață nu era chiar atât de rece“ sau: „Ador să am grijă de fiică-mea!“), micile erori ale memoriei pot face mărturia să nu mai prezinte încredere. Dar este la fel de adevărat că, atunci când vorbesc despre experiențele actuale („Cum mă simt acum? Îmi vine să-mi scot mâna din găleata asta înghețată și să vâr, în locul ei, capul lui fiu-meu!“), oamenii ne oferă acel gen de evaluare a stării subiective considerat standardul de aur în raport cu măsurătorile satisfacției. De crezi (ca și mine) că, în general, oamenii spun cum se simt în momentul în care sunt întrebați, atunci o modalitate de a face predicții despre viitoarele noastre emoții este să găsim pe cineva care are acum experiența pe care o așteptăm și să-l întrebăm cum se simte. În loc să ne amintim de experiența trecută, pentru a simula o experiență viitoare, poate ar trebui, pur și simplu, să studiem alți oameni care își fac introspecție. Poate ar trebui să renunțăm cu totul să ne mai amintim și să ne mai imaginăm lucruri și doar să folosim alți oameni, ca surrogate ale viitorilor noi.

Această idee pare prea simplă și bănuiesc că ai o obiecție care sună cam așa: Da, alți oameni experimentează, probabil, chiar acum exact lucrurile la care eu doar mă gândesc, dar nu pot folosi experiențele altor oameni în locul experienței mele, pentru că acei oameni nu sunt eu. Fiecare ființă umană este la fel de unică precum amprenetele ei, deci nu mi-ar fi de mare ajutor să aflu cum se simt alții în situațiile care mă așteaptă pe mine. Dacă nu cumva acești alți oameni sunt clonele mele și n-au avut toți aceleași experiențe ca mine, reacțiile lor vor fi, evident, diferite de ale mele. Sunt un individ unic și, prin urmare, mai bine îmi întemeiez predicțiile pe imaginația mea oarecum capricioasă, decât pe ceea ce spun niște oameni ale căror preferințe, gusturi și înclinații emoționale sunt atât de radical diferite de ale mele. Dacă asta este obiecția ta, atunci e una bună – atât de bună, încât voi avea nevoie de doi pași s-o desființez. În primul rând, permite-

mi să-ți arăt că experiența unui singur individ ales la întâmplare îți poate oferi uneori o bază mai bună pentru prezicerea unei experiențe viitoare, decât îți poate oferi propria imaginație. Și permite-mi să-ți arăt de ce tu – și eu – găsești așa ceva greu de crezut.

În căutarea soluției

Imaginația are trei neajunsuri și, dacă nu știi încă acest lucru, probabil citești cartea invers. Dacă îl știi, atunci știi și că pri-mul neajuns al imaginației este tendința de a umple goluri și de a omite lucruri fără să ne spună (ceea ce am explorat în partea despre realism). Nimeni nu-și poate imagina fiecare particularitate și consecință a unui viitor eveniment, așadar, trebuie să le luăm în calcul pe unele dintre ele și să le omitem pe altele. Problema este că particularitățile și consecințele pe care omitem să le luăm în calcul sunt, adesea, destul de importante. Poate îți amintești de studiul în care unor studenți li se cerea să-și imagineze cum se vor simți la câteva zile după meciul echipei lor împotriva marilor rivali.²¹ Rezultatele au demonstrat că studenții au supraestimat durata impactului emoțional al meciului, deoarece, când au încercat să-și imagineze viitoarea experiență, și-au imaginat echipa câștigând („Cronometrul va ajunge la zero, o să intrăm pe teren, toată lumea o să urle de bucurie...”), dar nu au reușit să-și imagineze ce vor face după aceea („Și apoi o să merg acasă și o să învăț pentru licență”). Pentru că erau concentrați pe meci, studenții nu au reușit să-și imagineze cum le vor influența starea de fericire evenimentele care se vor întâmpla după meci. Deci ce ar fi trebuit să facă, în schimb?

Ar fi trebuit să-și abandoneze cu totul imaginația. Uite un studiu care a pus participanții într-o situație dificilă similară și apoi i-a obligat să-și abandoneze imaginația. Pentru acest studiu, un grup de voluntari (raportorii) au primit, mai întâi, un premiu delicios – un cupon cadou din partea unui producător local de înghețată –, apoi au executat o sarcină de durată și plictisitoare, pentru care au numărat și au înregistrat formele geometrice care apăreau pe un ecran.²² Raportorii au spus apoi cum s-au simțit. Ulterior, altor voluntari li s-a spus că și ei vor primi un premiu și că vor îndeplini aceeași sarcină plictisitoare. Unora dintre ei (simulatorii) li s-a spus în ce consta premiul și li s-a cerut să-și folosească imaginația pentru a prezice viitoarele lor sentimente. Celorlalți

(înlocuiții) nu li s-a spus care era premiul, în schimb li s-a arătat mărturisirea unui raportor ales la întâmplare. Fără să știe care era premiul, nu-și puteau folosi imaginația pentru a prezice viitoarele sentimente. În schimb, erau nevoiți să se bazeze pe mărturisirea raportorului. După ce și-au făcut predicțiile, voluntarii și-au primit premiul, au executat îndelungata și plictisitoare sarcină și au raportat cum s-au simțit de fapt. După cum se poate vedea în stânga graficului din figura 24, simulatorii nu au fost atât de fericiți pe cât au crezut că vor fi. De ce? Pentru că nu și-au imaginat cât de rapid dispărea bucuria premiului când avea să fie urmată de o sarcină lungă și plictisitoare. Este exact aceeași greșeală pe care au făcut-o studenții cu meciul de fotbal. Dar acum privește rezultatele înlocuiților. După cum vezi, aceștia au făcut predicții extrem de precise despre viitoarea lor satisfacție. Nu au știut ce fel de premiu vor primi, dar au știut că cineva care a primit acel premiu a fost mai puțin decât extatic la finalul sarcinii plictisitoare. Așa că au ridicat din umeri și s-au gândit că și ei se vor simți mai puțin decât extatici la finalul sarcinii plictisitoare – și au avut dreptate!

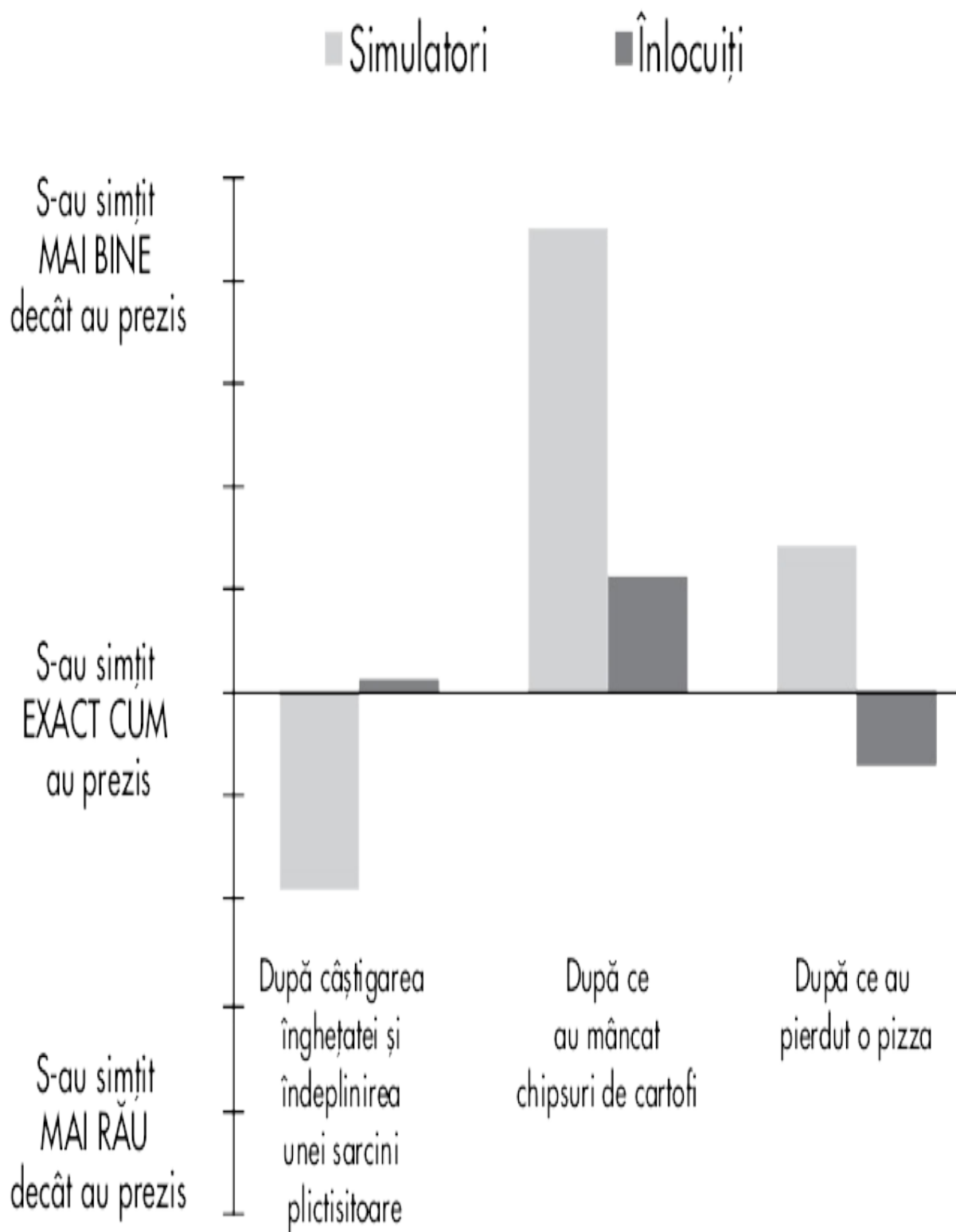


Figura 24. Voluntarii au făcut predicții mult mai precise despre viitoarele lor sentimente când au aflat cum s-a simțit altcineva în aceeași situație (înlocuiții), decât când au încercat să-și imagineze cum se vor simți ei înșiși (simulatorii).

Al doilea neajuns al imaginației este tendința de a proiecta prezentul asupra viitorului (ceea ce am explorat în partea despre prezentism). Când imaginația zugrăvește o imagine a viitorului, multe detalii lipsesc în mod necesar, dar imaginația rezolvă această problemă umplând golurile cu detalii pe care le împrumută din prezent. Oricine a făcut vreodată cumpărături pe stomacul gol, a jurat să se lase de fumat după ce a stins o țigară sau a cerut pe cineva în căsătorie în timpul unei scurte permisiuni știe că felul în care ne simțim acum poate influența greșit felul în care credem că ne vom simți mai târziu. După cum se dovedește, tot înlocuitorii pot remedia și acest neajuns. Pentru un alt studiu, voluntarii (raportorii) au mâncat câteva chipsuri de cartofi și au raportat cât de mult le-au plăcut.²³ Apoi, alți voluntari au fost serviți cu covrigei, cu biscuiți cu brânză și cu unt de arahide, cu chipsuri tortilla, sticksuri și pâine prăjită melba, care, după cum bănuiești, i-au făcut să se simtă ghiftuiți și sătui de gustări sărate. Acestor voluntari îmbuibăți li s-a cerut, apoi, să anticipeze cât de mult le-ar plăcea să mănânce ceva anume a doua zi. Unora dintre ei (simulatorii) li s-a spus că a doua zi urmau să mănânce chipsuri de cartofi și li s-a cerut să-și folosească imaginația pentru a prezice cum se vor simți după ce le vor consuma. Celorlalți (înlocuiții) nu li s-a spus ce aveau să mănânce a doua zi, dar li s-a arătat mărturisirea unui raportor ales la întâmplare. Pentru că nu știau ce urmau să mănânce a doua zi, înlocuiții nu și-au putut folosi imaginația pentru a prezice cât le va plăcea mâncarea și, prin urmare, au fost nevoiți să se bazeze pe declarația raportorului. După ce toți subiecții și-au făcut predicțiile, au plecat, au revenit a doua zi, au mâncat chipsurile de cartofi și au raportat cât de mult le-au plăcut. După cum arată graficul din mijloc, în figura 24, simulatorilor le-au plăcut chipsurile de cartofi mai mult decât au crezut că le vor plăcea. De ce? Pentru că, în momentul predicției, aveau stomacul plin de covrigei și de biscuiți. Dar înlocuiții – care erau la fel de sătui când au făcut predicțiile – s-au bazat pe raportul cuiva care nu măncase atât de mult, în consecință au făcut predicții mult mai precise. Este important să notăm că înlocuiții au prezis exact cât de mult le va plăcea o mâncare în ciuda faptului că nu știau ce vor mânca!

Al treilea neajuns al imaginației este incapacitatea ei de a recunoaște că lucrurile vor arăta altfel când se vor întâmpla – în particular, că lucrurile rele vor arăta mult mai bine (ceea ce am explorat în partea despre raționare). Când ne imaginăm că ne pierdem locul de muncă, de exemplu, ne imaginăm o experiență dureroasă („Șeful va intra în biroul meu, va închide ușa...“), fără să ne imaginăm și cum va transforma sistemul imunitar psihologic esența acesteia („O să-mi dau seama că a fost o ocazie de a renunța la vânzările retail, pentru a-mi urma vocația de sculptor“). Poate suplini un înlocuitor acest neajuns? Pentru a afla, cercetătorii au organizat o experiență neplăcută pentru mai mulți oameni. Unor voluntari (raportorii) li s-a spus că organizatorul va arunca cu banul și, dacă pică pajură, vor primi un cupon cadou de la un producător local de pizza. S-a dat cu banul și – ah, ne pare rău – a căzut cap și raportorii nu au primit nimic.²⁴ Raportorii au declarat apoi cum s-au simțit. După aceea, altor voluntari li s-a spus despre datul cu banul și li s-a cerut să prezică cum s-ar simți dacă ar cădea cap și nu și-ar primi cupoanele cadou. Unora dintre aceștia (simulatorii) li s-a dezvăluit valoarea în bani a cuponului cadou, iar celorlalți (înlocuiții) li s-a arătat, în schimb, declarația unui raportor ales la întâmplare. După ce voluntarii au făcut predicțiile, s-a dat cu banul și – ah, ne pare rău – a căzut cap. Voluntarii au raportat apoi cum s-au simțit. După cum arată graficul din dreapta figurii 24, simulatorii s-au simțit mai bine decât au prezis că se vor simți dacă pierdeau premiul. De ce? Pentru că simulatorii nu au realizat cât de rapid și de ușor vor raționa pierderea („Pizza îngrășă și, în plus, oricum nu-mi place restaurantul acela“). Dar înlocuiții – care nu s-au putut baza pe nimic, cu excepția raportului unei persoane alese întâmplător – au făcut predicții mult mai exacte.

Respingerea soluției

Aceste trei studii sugerează că oamenii lipsiți de informațiile necesare imaginației și, astfel, obligați să-i folosească pe alții ca înlocuitori fac predicții remarcabil de exacte, ceea ce insinuează că modul cel mai bun de a ne prezice sentimentele este să vedem cum se simt alții acum.²⁵ Dată fiind puterea impresionantă a acestei tehnici simple, ne-am aștepta ca oamenii să o folosească din plin. Dar nu. Când unui grup de noi voluntari i s-a spus despre cele trei situații pe care tocmai le-am descris – câștigarea unui premiu, mâncarea misterioasă sau pierderea unui cupon cadou – și apoi i s-a cerut să aleagă dacă ar

prefera să facă predicțiile pe baza (a) informațiilor despre premiu, mâncare și cupon sau (b) a informațiilor despre cum s-a simțit o persoană aleasă întâmplător după ce a câștigat premiul, a mâncat mâncarea respectivă sau a pierdut cuponul cadou, practic toți voluntarii au ales prima variantă. Dacă nu ai fi văzut rezultatele acestui test, probabil că ai fi făcut la fel. Dacă m-aș oferi să-ți plătesc o masă la restaurant, pentru situația în care poți prezice exact cât de mult îți va plăcea, ai vrea să vezi meniul restaurantului sau evaluarea vreunui mesean ales la întâmplare? Dacă ești asemenea majorității oamenilor, ai prefera să vezi meniul, iar dacă ești asemenea majorității oamenilor, ai sfârși prin a-ți plăti singur cina. De ce?

Pentru că, dacă ești asemenea majorității oamenilor, atunci, asemenea majorității oamenilor, nu știi că ești asemenea majorității oamenilor. Știința ne-a dat o mulțime de informații despre persoana obișnuită, iar una dintre cele mai serioase astfel de dovezi este că persoana obișnuită nu se vede pe sine ca fiind obișnuită. Majoritatea studenților se văd ca fiind mai inteligenți decât media²⁶ majoritatea oamenilor de afaceri se văd mai competenți decât omul de afaceri obișnuit²⁷ și majoritatea jucătorilor de fotbal se văd pe ei înșiși ca având un „simț al jocului” mai fin decât coechipierii lor.²⁸ 90% din motocicliști se consideră mai siguri decât un șofer mediu²⁹, iar 94% din profesorii universitari se cred mai buni decât media.³⁰ În mod ironic, înclinația de a ne vedea mai buni ca media ne face să ne credem inclusiv mai puțin părtinitori decât media.³¹ Cum a concluzionat o echipă de cercetători: „Cei mai mulți dintre noi par să creadă că sunt mai sportivi, mai inteligenți, mai organizați, mai morali, mai logici, mai interesați, mai onești și mai sănătoși – ca să nu mai spunem mai atrăgători – decât media”.³²

Această tendință de a ne crede mai buni decât alții nu este neapărat o manifestare a narcisismului nostru dezlănțuit, ci poate fi parte a unei tendințe mai generale de a ne crede diferiți de alții – adesea în bine, dar uneori și în rău. Când sunt întrebați despre generozitate, oamenii pretind că fac un număr mai mare de acte caritabile decât alții; dar și când sunt întrebați de egoism, susțin că fac un număr mai mare de acte egoiste decât alții.³³ Când sunt întrebați despre talentul de a executa o sarcină ușoară, cum ar fi să conducă o mașină sau să meargă cu bicicleta, oamenii se evaluează pe sine mai bine decât pe alții; dar și când sunt întrebați despre capacitatea de a îndeplini o sarcină dificilă, cum ar fi să jongleze sau să joace șah, se evaluează mai prost decât îi evaluează pe alții.³⁴ Nu ne vedem întotdeauna superiori, dar aproape întotdeauna ne vedem unici. Chiar și când facem exact ce fac alții, avem tendința să ne gândim că o facem din motive unice. De exemplu, tindem să atribuim alegerile altor oameni particularităților

alegătorului („Phil a ales acest curs pentru că e cititor de felul lui“), dar tindem să ne atribuim propriile alegeri particularităților opțiunilor („Dar eu am ales cursul ăsta pentru că e mai ușor decât cel de economie“).³⁵ Recunoaștem că deciziile ne sunt influențate de normele sociale („Mi-a fost prea jenă să ridic mâna în clasă, chiar dacă eram teribil de confuz“), dar nu reușim să recunoaștem că și deciziile altora sunt influențate similar („Nimeni nu a ridicat mâna, pentru că nimeni nu era la fel de confuz ca mine“).³⁶ Știm că alegerile ne reflectă uneori aversiunile („Am votat cu Kerry pentru că nu-l suport pe Bush“), dar presupunem că alegerile altora le reflectă opțiunile („Dacă Rebecca a votat cu Kerry, înseamnă că i-a plăcut“).³⁷ Lista diferențelor este lungă, dar concluzia de tras e scurtă: sinele se consideră pe sine o persoană foarte specială.³⁸

Ce ne face să ne credem atât de al naibii de speciali? Trei lucruri, cel puțin. Mai întâi, chiar dacă nu suntem speciali, felul în care ne cunoaștem pe noi înșine este. Suntem singurii oameni din lume pe care îi putem cunoaște din interior. Experimentăm propriile gânduri și sentimente, dar trebuie să deducem că și alții le experimentează pe ale lor. Suntem toți convinși că, în spatele acelor ochi și în interiorul acelor cranii, prietenii și vecinii noștri au parte de experiențe subiective foarte asemănătoare cu ale noastre, dar acea convingere este o formă de credință, și nu adevărul palpabil, evident în sine, pe care îl constituie propriile experiențe. E o diferență între a face dragoste și a citi despre asta și este aceeași diferență care deosebește cunoașterea propriilor vieți mentale de cunoașterea vieții mentale a oricui altcuiva. Pentru că ne cunoaștem pe noi înșine și pe ceilalți în feluri atât de diferite, adunăm tipuri și cantități foarte diferite de informații. În fiecare moment conștient, ne monitorizăm cursul constant de gânduri și de sentimente care ne trece prin minte, dar monitorizăm doar vorbele și faptele altora și doar când sunt în compania noastră. Atunci, un motiv pentru care părem atât de speciali este că învățăm lucruri despre noi într-un fel atât de special.

Al doilea motiv este că ne place să ne credem speciali. Cei mai mulți vrem să ne potrivim cu perechile noastre, dar nu vrem să ne potrivim prea bine.³⁹ Ne prețuim identitățile unice, iar cercetările arată că, atunci când sunt făcuți să se simtă prea asemănător cu alții, dispoziția oamenilor se înrăutățește rapid, iar ei încearcă să se distanțeze și să se deosebească în fel și chip.⁴⁰ Dacă ai ajuns vreodată la o petrecere și ai văzut pe cineva purtând exact aceeași rochie sau cravată ca tine, știi cât de neliniștitor este să împarți același spațiu cu un geamăn nedorit a cărui prezență temporară îți diminuează senzația de individualitate. Pentru că ne prețuim unicitatea, nu e surprinzător că avem tendința de a o

supraestima.

Al treilea motiv pentru care tindem să ne supraestimăm unicitatea este că avem tendința de a supraestima unicitatea tuturor – adică înclinăm să credem că oamenii sunt mai diferiți unii față de alții, decât sunt de fapt. Să recunoaștem: toți oamenii se aseamănă în unele feluri și sunt diferiți în altele. Psihologii, biologii, economiștii și sociologii care caută legea universală a comportamentului uman sunt natural interesați de similarități, dar restul oamenilor sunt interesați, în principal, de diferențe. Viața socială implică alegerea anumitor indivizi care să ne fie parteneri sexuali, de afaceri, de bowling și altele. Această sarcină necesită concentrare asupra lucrurilor care deosebesc o persoană de alta, și nu asupra lucrurilor pe care le au toți oamenii în comun, motiv pentru care anunțurile matrimoniale sunt mai predispuse să menționeze atracția pentru balet, decât pe cea pentru oxigen. O înclinație spre respirație explică o grămadă de lucruri legate de comportamentul uman – de exemplu, de ce trăiesc oamenii pe uscat, de ce li se face rău la altitudini mari, de ce au plămâni, de ce evită să se sufoce, de ce le plac copacii și așa mai departe. Cu siguranță, explică mai multe decât atracția cuiva pentru balet. Dar nu deosebește cu nimic o persoană de alta și, prin urmare, pentru tipii obișnuiți care se ocupă cu sarcina obișnuită a alegerii altor persoane pentru comerț, conversație sau copulație, atracția pentru aer este teribil de irelevantă. Asemănările dintre indivizi sunt nenumărate, dar nu ne pasă prea mult de ele, pentru că nu ne ajută să facem lucrul pentru care suntem pe această planetă, adică să-i deosebim pe Jack de Jill și pe Jill de Jennifer. Astfel că similaritățile dintre indivizi sunt un fundal greu de remarcat, iar un număr mic de diferențe individuale relativ minore ies în evidență.

Pentru că ne petrecem atât de mult timp căutând, participând, gândindu-ne și amintindu-ne toate aceste diferențe, avem tendința de a le supraestima amploarea și frecvența, ajungând astfel să credem că oamenii sunt mai diferiți decât în realitate. Dacă ți-ai petrece toată ziua sortând boabe de struguri după culoare, formă și soi, ai deveni unul dintre acei strugurofili enervanți care nu vorbesc decât despre nuanțele aromei și despre permutațiile texturii. Ai ajunge să crezi că există o infinitate de feluri de struguri și ai uita că aproape toate informațiile cu adevărat importante despre un strugure pot fi deduse din simpla lui strugurime. Credința noastră în variabilitatea celorlalți și în unicitatea sinelui este în mod special mai puternică atunci când vine vorba de emoții.⁴¹ Pentru că putem simți propriile emoții, dar trebuie să le deducem pe ale celorlalți, privindu-le fețele și ascultându-le vocile, avem adesea impresia că restul nu experimentează aceeași

intensitate a emoției pe care o experimentăm noi și de aceea ne așteptăm ca alții să ne recunoască sentimentele, chiar dacă noi nu le putem recunoaște pe ale lor.⁴² Această senzație de unicitate emoțională începe devreme. Când copiii de grădiniță sunt întrebați cum s-ar simți ei și cum s-ar simți ceilalți într-o varietate de situații, ei se așteaptă să experimenteze emoții unice („Billy ar fi trist, dar eu nu“) și dau motive unice („Mi-aș spune că hamsterul a ajuns în Rai, dar Billy doar ar plânge“).⁴³ Când adulții fac același gen de predicții, realizează același lucru.⁴⁴

Credința noastră mitică în variabilitatea și în unicitatea indivizilor este motivul principal pentru care refuzăm să folosim înlocuitori. În fond, înlocuirea este eficientă doar dacă putem conta pe înlocuitor să reacționeze la un eveniment așa cum am reacționa noi, iar când credem că reacțiile emoționale ale oamenilor sunt mai diferite decât sunt de fapt, atunci înlocuirea ne pare mai puțin utilă decât este de fapt. Ironia, desigur, este că înlocuirea este o metodă ieftină și eficientă de a prezice emoțiile viitoare ale cuiva, dar, pentru că nu ne dăm seama cât de asemănători suntem, respingem această metodă sigură și ne bazăm, în schimb, pe imaginația noastră, așa imperfectă și supusă erorilor cum este ea.

Postfață

Cu cât va fi mai tare dușmanul, cu atât izbânda va fi mai mare – eu așa presimt.

Shakespeare, Henric al VI-lea*****

Cei mai mulți dintre noi iau cel puțin trei decizii importante în viață: unde să locuiască, ce să facă și cu cine. Ne alegem orașele și cartierele, ne alegem slujbele și pasiunile, ne alegem soții și prietenii. Luarea acestor decizii este o parte atât de naturală a vieții de adult, încât e ușor de uitat că suntem printre primele ființe umane care fac asta. Pentru cea mai mare parte a istoriei documentate, oamenii au trăit unde s-au născut, au făcut ce făceau și părinții lor și s-au asociat cu cei care făceau același lucru. Morarii morăreau, tâmplarii tâmplăreau, iar micii Moraru și Tâmplaru se căsătoreau cu cine și când li se spunea. Structurile sociale (precum religiile și castele) și cele fizice (precum munții și oceanele) erau dictatori care hotărau cum, când și cu cine trebuie să-și petreacă oamenii viața, ceea ce le lăsa celor mai mulți prea puține de hotărât de unii singuri. Dar revoluțiile agricolă, industrială și tehnologică au schimbat toate acestea, iar uriașa libertate personală care a urmat a creat un sistem năucitor de opțiuni, alternative, alegeri și decizii, cu care strămoșii noștri nu s-au confruntat niciodată. Pentru prima dată, fericirea este în mâinile noastre.

Cum ar trebui să facem aceste alegeri? În 1738, un olandez erudit pe nume Daniel Bernoulli a pretins că a găsit răspunsul. El sugera că înțelepciunea asociată oricărei decizii poate fi calculată înmulțind probabilitatea ca acea decizie să ne ofere ceea ce dorim cu utilitatea obținerii lucrului dorit. Prin utilitate, Bernoulli înțelegea ceva de genul valoare sau plăcere.¹ Prima parte a rețetei lui Bernoulli este destul de ușor de urmărit, pentru că, în cele mai multe circumstanțe, putem estima destul de bine șansele ca alegerile noastre să ne ducă acolo unde vrem să ajungem. Cât de probabil este să fii promovat director general, dacă te angajezi la IBM? Cât de probabil este să-ți petreci weekendurile la plajă, dacă te muți în St. Petersburg? Cât de probabil este că va trebui să-ți vinzi motocicleta, dacă te căsătorești cu Eloise? Calcularea acestor șanse este o

treabă relativ simplă, motiv pentru care societățile de asigurări se îmbogățesc făcând doar un pic mai mult decât estimarea probabilității ca proprietatea ta să fie distrusă de un incendiu, mașina să-ți fie furată și viața să ți se termine prematur. Cu puțină muncă de detectiv, un creion și o gumă bună, putem estima, de obicei, cel puțin aproximativ, probabilitatea ca o alegere să ne ofere ce ne dorim.

Problema este că nu putem estima cu ușurință cum ne vom simți când vom obține ce ne dorim. Genialitatea lui Bernoulli nu constă în formulele sale matematice, ci în psihologia lui – în faptul că și-a dat seama că ceea ce obținem obiectiv (avuția) nu este același lucru cu ce experimentăm subiectiv când obținem acel lucru (utilitatea). Avuția poate fi măsurată numărând bani, dar utilitatea poate fi măsurată calculând câtă valoare pot cumpăra acei bani.² Avuția nu contează; utilitatea, da. Nu ne interesează banii, promovările sau vacanțele propriu-zise; ne interesează valoarea sau plăcerea pe care ni le pot induce (sau nu) aceste forme de avuție. Alegerile înțelepte sunt acelea care ne maximizează plăcerea, nu banii, și dacă ar fi să avem o cât de mică speranță că vom alege înțelept, trebuie să anticipăm corect câtă plăcere ne vor procura acei bani. Bernoulli știa că e mult mai ușor de prezis câtă avuție poate produce o alegere, în comparație cu câtă utilitate poate produce o alegere, așa că a născocit o formulă simplă de conversie care, spera el, avea să-i permită oricui să traducă estimările avuției în estimări ale utilității. A sugerat că fiecare dolar produce un pic mai puțină plăcere decât cel dinainte, dar și că o persoană poate deci calcula plăcerea rezultată dintr-un dolar calculând-o, pur și simplu, pe cea dată de numărul de dolari pe care îi are deja.

Determinarea valorii unui lucru nu trebuie să se bazeze pe prețul lui, ci pe utilitatea pe care o livrează. Prețul lucrului depinde doar de lucrul în sine și este egal pentru oricine; utilitatea însă depinde de circumstanțele particulare ale persoanei care face estimarea. Prin urmare, fără îndoială, un câștig de o mie de ducați este mai însemnat pentru un cerșetor decât pentru un bogătaș, deși ambii obțin aceeași sumă.³

Bernoulli a intuit corect că oamenii sunt sensibili mai degrabă la mărimi relative decât la mărimi absolute, iar formula sa era menită să ia în calcul acest adevăr psihologic de bază. Dar mai știa și că traducerea avuției în utilitate nu era chiar atât de simplă pe cât o făcuse el să fie, precum și că mai existau și alte adevăruri psihologice pe care formula le ignora.

Deși un om sărac obține, în general, mai multă utilitate decât un om bogat dintr-un câștig egal, este posibil totuși, de exemplu, ca un prizonier bogat care deține 2 000 de ducați, dar are nevoie de încă 2 000, pentru a-și răscumpăra libertatea, să pună mai multă valoare pe un câștig de 2 000 de ducați, decât un alt om care are mai puțini bani decât el. Deși pot fi elaborate nenumărate exemple de acest gen, acestea reprezintă excepții extrem de rare.⁴

A fost o încercare bună. Bernoulli avea dreptate când se gândea că al o sutălea dolar (sau sărut, sau gogoasă, sau hârjoneală în luncă), în general, nu ne face mai fericiți decât primul, dar greșea când se gândea că acesta este singurul lucru care deosebește avuția de utilitate și deci singurul lucru pe care trebuie să-l corecteze cine vrea să prezică utilitatea din avuție. După cum se dovedește, „nenumăratele excepții” pe care Bernoulli le-a băgat sub preș nu sunt extrem de rare. Există multe alte lucruri, în afară de mărimea contului bancar al unei persoane, care influențează câtă utilitate poate extrage din următorul dolar. De exemplu, oamenii prețuiesc adesea lucrurile mai mult după ce le dețin, decât înainte, prețuiesc adesea lucrurile mai mult când sunt iminente, decât când sunt îndepărtate, sunt adesea mai răniți de pierderi mici decât de pierderi majore, își imaginează adesea că durerea pierderii a ceva important este mai mare decât plăcerea obținerii acelui lucru și tot așa – și tot așa, și tot așa. Multitudinea fenomenelor care au reprezentat punctul de interes al acestei cărți sunt doar câteva dintre excepțiile nu chiar atât de rare care fac din principiul lui Bernoulli o minunată abstracție inutilă. Da, ar trebui să facem alegeri înmulțind probabilitățile cu utilitățile, dar cum am putea face asta când nu putem estima dinainte acele utilități? Aceleași circumstanțe obiective dau naștere unei varietăți remarcabile de experiențe subiective și, prin urmare, este foarte greu să ne prezicem experiențele subiective prin cunoașterea dinainte a circumstanțelor obiective. Partea proastă este că respectiva conversie a avuției în utilitate – adică predicția sentimentelor pe care le vom avea prin cunoașterea a ceea ce vom obține – nu prea are legătură cu conversia metrilor în yarzi sau cu traducerea din germană în japoneză. Relațiile simple, legitime, care leagă cifrele de cifre și cuvintele de cuvinte, nu leagă evenimente obiective de experiențe emoționale.

Prin urmare, ce ar putea face cel care trebuie să aleagă? Fără o formulă pentru prezicerea utilității, avem tendința să facem ce face doar specia noastră: să ne imaginăm. Creierile noastre au o structură unică, structură care ne permite să ne transportăm mental în circumstanțe viitoare și apoi să ne întrebăm cum ne simțim acolo. Decât să calculăm utilități cu precizie matematică, pur și simplu, ne încălțăm pantofii de mâine și vedem cât de bine ni se potrivesc. Abilitatea de

a ne proiecta înainte în timp și de a experimenta evenimentele înainte de a se întâmpla ne permite să învățăm din greșeli fără să le facem și să evaluăm acțiuni fără a le pune în practică. Dacă natura ne-a dat un dar mai bun, nimeni nu-l știe. Cu toate acestea, așa impresionantă cum este, abilitatea noastră de a ne simula pe noi înșine în viitor și de a simula viitoare circumstanțe nu este nici pe departe perfectă. Când ne imaginăm circumstanțe viitoare, umplem golurile cu detalii care nu vor exista și le omitem pe cele care vor exista. Când ne imaginăm emoții viitoare, găsim imposibil de ignorat ce simțim acum și imposibil de recunoscut cum ne vom gândi la lucrurile care se vor întâmpla. Daniel Bernoulli visa o lume în care o formulă simplă ne va permite tuturor să ne determinăm viitorul cu perspicacitate și cu clarviziune. Dar clarviziunea este un talent fragil care ne lasă adesea chinându-ne să întrezărim cum ar fi să avem cutare lucru, să mergem în cutare loc sau să facem cutare chestie. Nu există o formulă simplă pentru căutarea fericirii. Dar dacă marile și minunatele noastre creiere nu ne permit să pășim siguri pe noi în viitor, cel puțin ne lasă să înțelegem de ce ne împiedicăm.

trad. Barbu Solacolu, Adevărul Holding, București, 2009 (n.tr.)

Note

Prefață

¹ Notele din această carte conțin referințe la cercetări științifice care susțin afirmațiile pe care le fac în textul cărții. Ocazional, ele pot conține informații suplimentare care pot prezenta interes, dar nu sunt esențiale în structura cărții. Dacă nu te interesează sursele, informațiile neesențiale și te enervează cărțile care te fac să te tot fâțâi printre pagini înainte și înapoi, poți fi sigur că singura notă importantă din carte este aceasta.

Capitolul 1

¹ W.A. Roberts, „Are Animals Stuck in Time?“, în *Psychological Bulletin*, 128, pp. 473–489, 2002.

² D. Dennett, *Kinds of Minds*, New York, Basic Books, 1996.

³ M.M. Haith, „The Development of Future Thinking as Essential for the Emergence of Skill in Planning“, în *The Developmental Psychology of Planning: Why, How, and When Do We Plan?*, ed. S.L. Friedman și E.K. Scholnick, Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum, 1997, pp. 25–42.

⁴ E. Bates, J. Elman și P. Li, „Language In, On, and About Time“, în *The Development of Future Oriented Processes*, ed. M.M. Haith et al., Chicago, University of Chicago Press, 1994.

⁵ B.M. Hood et al., „Gravity Biases in a Nonhuman Primate?“ în *Developmental Science* 2, pp. 35–41, 1999. Vezi și D.A. Washburn și D.M. Rumbaugh, „Comparative Assessment of Psychomotor Performance: Target Prediction by Humans and Macaques (*Macaca mulatta*)“, în *Journal of Experimental Psychology: General* 121, pp. 305–312, 1992.

⁶ L.M. Oakes și L.B. Cohen, „Infant Perception of a Causal Event“, *Cognitive Development* 5: pp. 193–207, 1990. Vezi și N. Wentworth și M. M. Haith,

„Event-Specific Expectations of 2- and 3-Month-Old Infants“, în *Developmental Psychology* 28, pp. 842–850, 1992.

⁷ C.M. Atance și D.K. O’Neill, „Planning in 3-Year-Olds: A Reflection of the Future Self?“, în *The Self in Time: Developmental Perspectives*, ed. C. Moore și K. Lemmon, Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 2001; J.B. Benson, „The Development of Planning: It’s About Time“, în Friedman și Scholnick, *Developmental Psychology of Planning*.

⁸ Deși copiii încep să vorbească despre viitor în jurul vârstei de doi ani, ei nu par a înțelege cu adevărat conceptul până pe la patru ani. Vezi: D.J. Povinelli și B.B. Simon, „Young Children’s Understanding of Briefly Versus Extremely Delayed Images of the Self: Emergence of the Autobiographical Stance“, *Developmental Psychology* 34, pp. 188–194, 1998; K. Nelson, „Finding One’s Self in Time“, în *The Self Across Psychology: Self-Recognition, Self-Awareness, and the Self Concept*, ed. J.G. Snodgrass și R.L. Thompson, New York: New York Academy of Sciences, 1997, pp. 103–116.

⁹ C.A. Banyas, „Evolution and Phylogenetic History of the Frontal Lobes“, în *The Human Frontal Lobes*, ed. B.L. Miller și J.L. Cummings, New York, Guilford Press, 1999, pp. 83–106.

¹⁰ Se pare că Phineas a păstrat și ranga cât timp a mai trăit și ar fi, probabil, încântat să afle că și craniul și ranga sa au ajuns exponate ale Muzeului Antropologic Warren, de la Harvard.

¹¹ Autorii moderni citează cazul Gage ca dovadă a importanței lobului frontal, dar nu așa au văzut oamenii lucrurile atunci când s-au întâmplat. Vezi M.B. Macmillan, „A Wonderful Journey Through Skull and Brains: The Travels of Mr. Gage’s Tamping Iron“, în *Brain and Cognition* 5, pp. 67–107, 1986.

¹² M.B. Macmillan, „Phineas Gage’s Contribution to Brain Surgery“, în *Journal of the History of the Neurosciences* 5, pp. 56–77, 1996.

¹³ S.M. Weingarten, „Psychosurgery“, în Miller și Cummings, *Human Frontal Lobes*, pp. 446–460.

¹⁴ D.R. Weinberger et al., „Neural Mechanisms of Future-Oriented Processes“, în Haith et al., *Future Oriented processes*, pp. 221–242, 1994.

- ¹⁵ J.M. Fuster, *The Prefrontal Cortex: Anatomy, Physiology, and Neuropsychology of the Frontal Lobe*, New York, Lippincott-Raven, 1997, pp. 160–161.
- ¹⁶ A.K. MacLeod și M.L. Cropley, „Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences“, în *Journal of Abnormal Psychology* 105, pp. 286–289, 1996.
- ¹⁷ M.A. Wheeler, D.T. Stuss și E. Tulving, „Toward a General Theory of Episodic Memory: The Frontal Lobes and Autonoetic Consciousness“, în *Psychological Bulletin* 121, pp. 331–354, 1997.
- ¹⁸ F.T. Melges, „Identity and Temporal Perspective“, în *Cognitive Models of Psychological Time*, ed. R.A. Block, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, 1990, pp. 255–266.
- ¹⁹ P. Faglioni, „The Frontal Lobes“, în *The Handbook of Clinical and Experimental Neuropsychology*, ed. G. Denes și L. Pizzamiglio, East Sussex, U.K., Psychology Press, 1999, pp. 525–569.
- ²⁰ J.M. Fuster, „Cognitive Functions of the Frontal Lobes“, în Miller și Cummings, *Human Frontal Lobes*, pp. 187–195.
- ²¹ E. Tulving, „Memory and Consciousness“, în *Canadian Psychology* 26; pp. 1–12, 1985. Același caz este descris pe larg sub pseudonimul „K.C.“, în E. Tulving et al., „Priming of Semantic Autobiographical Knowledge: A Case Study of Retrograde Amnesia“, în *Brain and Cognition* 8, pp. 3–20, 1988.
- ²² Tulving, „Memory and Consciousness.“
- ²³ R. Dass, *Be Here Now*, New York, Crown, 1971.
- ²⁴ L.A. Jason et al., „Time Orientation: Past, Present, and Future Perceptions“, *Psychological Reports* 64, pp. 1199–1205, 1989.
- ²⁵ E. Klinger și W.M. Cox, „Dimensions of Thought Flow in Everyday Life“, *Imagination, Cognition, and Personality* 72, pp. 105–128, 1987–1988; E. Klinger, „On Living Tomorrow Today: The Quality of Inner Life as a Function of Goal Expectations“, în *Psychology of Future Orientation*, ed. Z. Zaleski, Lublin, Poland, Towarzystwo Naukowe KUL, 1994.

²⁶ J. L. Singer, *Daydreaming and Fantasy*, Oxford: Oxford University Press, 1981; E. Klinger, *Daydreaming: Using Waking Fantasy and Imagery for Self-Knowledge and Creativity*, Los Angeles: Tarcher, 1990; G. Oettingen, *Psychologie des Zukunftsdenkens*, Goettingen, Germania, Hogrefe, 1997.

²⁷ G.F. Loewenstein și D. Prelec, „Preferences for Sequences of Outcomes“, *Psychological Review* 100: pp. 91–108, 1993. Vezi și: G. Loewenstein, „Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption“, în *Economy Journal* 97, pp. 666–684, 1987; J. Elster și G.F. Loewenstein, „Utility from Memory and Anticipation“, în *Choice Over Time*, ed. G.F. Loewenstein și J. Elster, New York, Russell Sage Foundation, 1992, pp. 213–234.

²⁸ G. Oettingen și D. Mayer, „The Motivating Function of Thinking About the Future: Expectations Versus Fantasies“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 83, pp. 1198–1212, 2002.

²⁹ A. Tversky și D. Kahneman, „Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability“, în *Cognitive Psychology* 5, pp. 207–232, 1973.

³⁰ N. Weinstein, „Unrealistic Optimism About Future Life Events“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 39, pp. 806–820, 1980.

³¹ P. Brickman, D. Coates și R.J. Janoff-Bulman, „Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 36, pp. 917–927, 1978.

³² E.C. Chang, K. Asakawa și L.J. Sanna, „Cultural Variations in Optimistic and Pessimistic Bias: Do Easterners Really Expect the Worst and Westerners Really Expect the Best When Predicting Future Life Events?“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 81, pp. 476–491, 2001.

³³ J.M. Burger și M.L. Palmer, „Changes in and Generalization of Unrealistic Optimism Following Experiences with Stressful Events: Reactions to the 1989 California Earthquake“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 18, pp. 39–43, 1992.

³⁴ H.E. Stiegelis et al., „Cognitive Adaptation: A Comparison of Cancer Patients and Healthy References“, în *British Journal of Health Psychology* 8, pp. 303–318, 2003.

³⁵ A. Arntz, M. Van Eck și P.J. de Jong, „Unpredictable Sudden Increases in Intensity of Pain and Acquired Fear“, în *Journal of Psychophysiology* 6, pp. 54–64, 1992.

³⁶ Că tot veni vorba de șocuri electrice, ar fi un moment potrivit să menționez că experimentele psihologice de tipul acesta sunt întotdeauna executate în conformitate cu regulile etice stricte ale Asociației Psihologilor Americani (American Psychological Association) și trebuie aprobate de comisii universitare, înainte de a fi puse în practică. Cei care participă la experimente o fac voluntar, sunt întotdeauna foarte bine informați despre toate riscurile pe care le-ar putea avea respectivul studiu asupra sănătății sau a stării lor de bine și se pot retrage în orice moment, fără teama vreunei penalizări. Dacă subiecților li se dau informații false în timpul unui experiment, li se spune adevărul odată ce experimentul a luat sfârșit. Pe scurt, suntem foarte de treabă.

³⁷ M. Miceli și C. Castelfranchi, „The Mind and the Future: The (Negative) Power of Expectations“, în *Theory and Psychology* 12, pp. 335–366, 2002.

³⁸ J.N. Norem, „Pessimism: Accentuating the Positive Possibilities“, în *Virtue, Vice, and Personality: The Complexity of Behavior*, ed. E.C. Chang și L.J. Sanna, Washington, D.C., American Psychological Association, 2003, pp. 91–104; J.K. Norem și N. Cantor, „Defensive Pessimism: Harnessing Anxiety as Motivation“, *Journal of Personality and Social Psychology* 51, pp. 1208–1217, 1986.

³⁹ A. Bandura, „Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change“, *Psychological Review* 84, pp. 191–215, 1977; „Self-Efficacy: Mechanism in Human Agency“, *American Psychologist* 37: pp. 122–147, 1982.

⁴⁰ M.E.P. Seligman, *Helplessness: On Depression, Development, and Death*, San Francisco: Freeman, 1975.

⁴¹ E. Langer și J. Rodin, „The Effect of Choice and Enhanced Personal Responsibility for the Aged: A Field Experiment in an Institutional Setting“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 34, 191–198, 1976; J. Rodin și E.J. Langer, „Long-Term Effects of a Control-Relevant Intervention with the Institutional Aged“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 35, pp. 897–902, 1977.

⁴² R. Schulz și B.H. Hanusa, „Long-Term Effects of Control and Predictability-

Enhancing Interventions: Findings and Ethical Issues“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 36, pp. 1202–1212, 1978.

⁴³ E. J. Langer, „The Illusion of Control“, *Journal of Personality and Social Psychology* 32, pp. 311–328, 1975.

⁴⁴ Ibid.

⁴⁵ D.S. Dunn și T.D. Wilson, „When the Stakes Are High: A Limit to the Illusion of Control Effect“, în *Social Cognition* 8, 305–323, 1991.

⁴⁶ L.H. Strickland, R.J. Lewicki și A.M. Katz, „Temporal Orientation and Perceived Control as Determinants of Risk Taking“, în *Journal of Experimental Social Psychology* 2, pp. 143–151, 1966.

⁴⁷ Dunn și Wilson, „When the Stakes Are High“.

⁴⁸ S. Gollin et al., „The Illusion of Control Among Depressed Patients“, *Journal of Abnormal Psychology* 88, pp. 454–457, 1979.

⁴⁹ L.B. Alloy și L.Y. Abramson, „Judgment of Contingency in Depressed and Nondepressed Students: Sadder but Wiser?“, în *Journal of Experimental Psychology: General* 108, pp. 441–485 (1979). Pentru un punct de vedere contrar, vezi: D. Dunning și A. L. Story, „Depression, Realism and the Overconfidence Effect: Are the Sadder Wiser When Predicting Future Actions and Events?“, *Journal of Personality and Social Psychology* 61, pp. 521–532, 1991; R.M. Msetfi et al., „Depressive Realism and Outcome Density Bias in Contingency Judgments: The Effect of the Context and Intertrial Interval“, în *Journal of Experimental Psychology: General* 134, pp. 10–22, 2005.

⁵⁰ S.E. Taylor și J.D. Brown, „Illusion and Well-Being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health“, *Psychological Bulletin* 103, pp. 193–210, 1988.

Capitolul 2

¹ N.L. Segal, *Entwined Lives: Twins and What They Tell Us About Human Behavior*, New York, Dutton, 1999.

² N. Angier, „Joined for Life, and Living Life to the Full“, în *New York Times*, 23 decembrie 1997, F1.

³ A.D. Dreger, „The Limits of Individuality: Ritual and Sacrifice in the Lives and Medical Treatment of Conjoined Twins“, în *Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences* 29, pp. 1–29, 1998.

⁴ Ibid. De la publicarea studiului, cel puțin o pereche de gemeni siamezi au cerut separarea și au murit în timpul operației. „A Lost Surgical Gamble“, în *New York Times*, 9 iulie 2003, p. 20.

⁵ J.R. Searle, *Mind, Language, and Society: Philosophy in the Real World*, New York, Basic Books, 1998.

⁶ Stările subiective nu pot fi definite decât în termenii antecedentelor lor obiective, dar același lucru este valabil și pentru obiectele fizice. Dacă nu am avea voie să definim un obiect fizic (crema de bezea) în termenii stării subiective pe care a provocat-o (este fină, siropoasă și dulce) sau în termenii unui alt obiect fizic (este făcută din sirop de zmeură, zahăr, aromă de vanilie și albuș de ou), nu l-am putea defini. Toate definițiile se obțin comparând lucrul pe care vrem să-l definim cu lucruri care populează aceeași categorie ontologică (lucruri materiale cu lucruri materiale) sau asociindu-le cu lucruri din altă categorie ontologică (lucruri materiale cu stări subiective). Nu s-a descoperit încă a treia cale.

⁷ R.D. Lane et al., „Neuroanatomical Correlates of Pleasant and Unpleasant Emotion“, în *Neuropsychologia* 35, pp. 1437–1444, 1997.

⁸ C. Osgood, G.J. Suci și P.H. Tannenbaum, *The Measurement of Meaning*, Urbana: University of Illinois Press, 1957. Concluzia tipică este că toate cuvintele diferă pe trei dimensiuni: evaluare (bun sau rău); activitate (activ sau pasiv); potență (puternic sau slab). Așa că psihologii vorbesc despre E-ul, A-ul și P-ul unui cuvânt.

⁹ T. Nagel, „What Is It Like to Be a Bat?“, în *Philosophical Review* 83, pp. 435–450, 1974.

¹⁰ **Vezi A. Pope, „Essay on Man“, „Epistle 4“, 1744, în *The Complete Poetical Works of Alexander Pope*, ed. H.W. Boynton, New York, Houghton-Mifflin, 1903.**

¹¹ S. Freud, *Civilization and Its Discontents*, vol. 1, Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud, 1930; Londra: Hogarth Press

and Institute of Psychoanalysis, 1953, pp. 75–76.

¹² B. Pascal, „Pensees“, în *Pensees*, ed. W.F. Trotter, 1660; New York, Dutton, 1908.

¹³ R. Nozick, *The Examined Life*, New York, Simon & Schuster, 1989, p. 102.

¹⁴ J.S. Mill, „On Liberty, the Subjection of Women and Utilitarianism“, 1863, în „Utilitarianism“, 1863, în *The Basic Writings of John Stuart Mill*: ed. D.E. Miller, New York, Modern Library, 2002.

¹⁵ R. Nozick, *Anarchy, State, and Utopia*, New York, Basic Books, 1974.

¹⁶ Nozick, *The Examined Life*, p. 111. Problema „mașinii de fericire“ a lui Nozick este una populară în mediul academic, care în general omite să ia în calcul trei lucruri. În primul rând, cine spune că nimeni n-ar vrea să fie conectat? Lumea e plină de oameni care vor fericire și pe care nu-i interesează nici cât negru sub unghie dacă e „binemeritată“. Apoi, cei care susțin că n-ar fi de acord să fie conectați ar putea fi deja conectați. În fond, termenii și condițiile de utilizare spun că uiți deciziile trecute. În al treilea rând, nimeni nu poate răspunde cu adevărat la această întrebare, pentru că ar trebui să-și imagineze o stare viitoare în care nu știe exact faptul că în acel moment își imaginează acest lucru. Vezi E.B. Royzman, K.W. Cassidy și J. Baron, „«I Know, You Know»: Epistemic Egocentrism in Children and Adults“, în *Review of General Psychology* 7, pp. 38–65, 2003.

¹⁷ D.M. MacMahon, „From the Happiness of Virtue to the Virtue of Happiness: 400 bc–ad 1780“, în *Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences* 133, pp. 5–17, 2004.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Pentru câteva discuții în privința diferenței dintre fericirea morală și cea emoțională, toate din poziții contrare părerii mele, vezi: D.W. Hudson, *Happiness and the Limits of Satisfaction*, Londra, Rowman & Littlefield, 1996; M. Kingwell, *Better Living: In Pursuit of Happiness from Plato to Prozac*, Toronto, Viking, 1998; E. Telfer, *Happiness*, New York: St. Martin's Press, 1980.

²⁰ N. Block, „Begging the Question Against Phenomenal Consciousness“, în *Behavioral and Brain Sciences* 15, pp. 205–206, 1992.

- ²¹ J.W. Schooler și T.Y. Engstler-Schooler, „Verbal Overshadowing of Visual Memories: Some Things Are Better Left Unsaid“, în *Cognitive Psychology* 22, pp. 36–71, 1990.
- ²² G.W. McConkie și D. Zola, „Is Visual Information Integrated in Successive Fixations in Reading?“, *Perception and Psychophysics* 25, pp. 221–224, 1979.
- ²³ D.J. Simons și D.T. Levin, „Change Blindness“, *Trends in Cognitive Sciences* 1, pp. 261–267, 1997.
- ²⁴ M.R. Beck, B.L. Angelone și D.T. Levin, „Knowledge About the Probability of Change Affects Change Detection Performance“, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 30, pp. 778–791, 2004.
- ²⁵ D.J. Simons și D.T. Levin, „Failure to Detect Changes to People in a Real-World Interaction“, în *Psychonomic Bulletin and Review* 5, pp. 644–649, 1998.
- ²⁶ R.A. Rensink, J.K. O’Regan și J.J. Clark, „To See or Not to See: The Need for Attention to Perceive Changes in Scenes“, în *Psychological Science* 8, pp. 368–373, 1997.
- ²⁷ „Hats Off to the Amazing Hondo“, www.hondomagic.com/html/a_little_magic.htm.
- ²⁸ B. Fischhoff, „Perceived Informativeness of Facts“, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 3, pp. 349–358, 1977.
- ²⁹ A. Parducci, *Happiness, Pleasure, and Judgment: The Contextual Theory and Its Applications*, Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum, 1995.
- ³⁰ Shackleton, E., *South* (1959; New York: Carroll & Graf, 1998), p. 192.

Capitolul 3

- ¹ J. LeDoux, *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*, New York, Simon & Schuster, 1996.
- ² R.B. Zajonc, „Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences“, în *American Psychologist* 35, pp. 151–175, 1980; R.B. Zajonc, „On the Primacy of Affect“, în *American Psychologist* 39, pp. 117–123, 1984; „Emotions“, în *The*

handbook of Social Psychology, ed. D.T. Gilbert, S.T. Fiske și G. Lindzey, ed. a 4-a, vol. 1, New York, McGraw-Hill, 1998, pp. 591–632.

³ S. Schachter și J. Singer, „Cognitive, Social and Physiological Determinants of Emotional State“, în *Psychological Review* 69, pp. 379–399, 1962.

⁴ D.G. Dutton și A.P. Aron, „Some Evidence for Heightened Sexual Attraction Under Conditions of High Anxiety“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 30: pp. 510–17, 1974.

⁵ La fel de interesant este și că simpla identificare a unei emoții o poate, uneori, elimina. Vezi: A.R. Hariri, S.Y. Bookheimer și J.C. Mazziotta, „Modulating Emotional Response: Effects of a Neocortical Network on the Limbic System“, în *NeuroReport* 11, pp. 43–48, 2000; M.D. Lieberman et al., „Two Captains, One Ship: A Social Cognitive Neuroscience Approach to Disrupting Automatic Affective Processes“, manuscris nepublicat, UCLA, 2003.

⁶ G. Greene, *The End of the Affair*, New York, Viking Press, 1951, p. 29.

⁷ R.A. Dienstbier și P.C. Munter, „Cheating as a Function of the Labeling of Natural Arousal“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 17, pp. 208–213, 1971.

⁸ M.P. Zanna și J. Cooper, „Dissonance and the Pill: An Attribution Approach to Studying the Arousal Properties of Dissonance“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 29, pp. 703–709, 1974.

⁹ D.C. Dennett, *Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology*, Cambridge, Mass., Bradford/MIT Press, p. 218, 1981.

¹⁰ J.W. Schooler, „Discovering Memories in the Light of Meta-Consciousness“, în *Journal of Aggression, Maltreatment, and Trauma*, în presă.

¹¹ L. Weiskrantz, *Blindsight*, Oxford: Oxford University Press, 1986.

¹² A. Cowey și P. Stoerig, „The Neurobiology of Blindsight“, *Trends in Neuroscience* 14: pp. 140–145, 1991.

¹³ E.J. Vanman, M.E. Dawson și P.A. Brennan, „Affective Reactions in the Blink of An Eye: Individual Differences in Subjective Experience and Physiological

Responses to Emotional Stimuli“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 24, pp. 994–1005, 1998.

¹⁴ R.D. Lane et al., „Is Alexithymia the Emotional Equivalent of Blindsight?“, în *Biological Psychiatry* 42, pp. 834–844, 1997.

¹⁵ În secolul al XIX-lea, economistul Francis Edgeworth a numit un astfel de dispozitiv hedonimetru. Vezi F.Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Londra, Kegan Paul, 1881.

¹⁶ N. Schwarz și F. Strack, „Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications“, în *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, ed. D. Kahneman, E. Diener și N. Schwarz, New York, Russell Sage Foundation, pp. 61–84, 1999; D. Kahneman, „Objective Happiness“, în *ibid.*, pp. 3–25.

¹⁷ R.J. Larsen și B.L. Fredrickson, „Measurement Issues in Emotion Research“, în *ibid.*, pp. 40–60.

¹⁸ M. Minsky, *The Society of Mind*, New York, Simon & Schuster, 1985; W.G. Lycan, „Homuncular Functionalism Meets PDP“, în *Philosophy and Connectionist Theory*, ed. W. Ramsey, S.P. Stich și D.E. Rumelhart, Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum, pp. 259–286, 1991.

¹⁹ O. Jowett, *Plato's Protagoras*, New York, Prentice Hall, 1956.

Capitolul 4

¹ R.O. Boyer și H.M. Morais, *Labor's Untold Story*, New York, Cameron, 1955; P. Avrich, *The Haymarket Tragedy*, Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1984.

² E. Brayer, *George Eastman: A Biography*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1996.

³ R. Karniol și M. Ross, „The Motivational Impact of Temporal Focus: Thinking About the Future and the Past“, în *Annual Review of Psychology* 47, pp. 593–620, 1996; B.A. Mellers, „Choice and the Relative Pleasure of Consequences“, în *Psychological Bulletin* 126, pp. 910–924, 2000.

⁴ D.L. Schacter, *Searching for Memory: The Brain, the Mind and the Past*, New York, Basic Books, 1996.

⁵ E.F. Loftus, D.G. Miller și H.J. Burns, „Semantic Integration of Verbal Information into Visual Memory“, *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory* 4: pp. 19–31, 1978.

⁶ E.F. Loftus, „When a Lie Becomes Memory’s Truth: Memory Distortion after Exposure to Misinformation“, în *Current Directions in Psychological Sciences* 1, pp. 121–123, 1992. Pentru un punct de vedere opus, vezi M.S. Zaragoza, M. McCloskey și M. Jamis, „Misleading Postevent Information and Recall of the Original Event: Further Evidence Against the Memory Impairment Hypothesis“, *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 13, pp. 36–44, 1987.

⁷ M.K. Johnson și S.J. Sherman, „Constructing and Reconstructing the Past and the Future in the Present“, în *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*, ed. E.T. Higgins și R.M. Sorrentino, vol. 2, New York, Guilford Press, pp. 482–526, 1990; M.K. Johnson și C.L. Raye, „Reality Monitoring“, în *Psychological Review* 88, pp. 67–85, 1981.

⁸ J. Deese, „On the Predicted Occurrence of Particular Verbal Intrusions in Immediate Recall“, *Journal of Experimental Psychology* 58, pp. 17–22, 1959.

⁹ H.L. Roediger și K.B. McDermott, „Creating False Memories: Remembering Words Not Presented in Lists“, în *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 21, pp. 803–814, 1995.

¹⁰ K.B. McDermott și H.L. Roediger, „Attempting to Avoid Illusory Memories: Robust False Recognition of Associates Persists under Conditions of Explicit Warnings and Immediate Testing“, în *Journal of Memory and Language* 39, pp. 508–520, 1998.

¹¹ R. Warren, „Perceptual Restoration of Missing Speech Sounds“, *Science* 167, pp. 392–393, 1970.

¹² A.G. Samuel, „A Further Examination of Attentional Effects in the Phonemic Restoration Illusion“, în *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 43A, pp. 679–699, 1991.

- ¹³ R. Warren, „Perceptual Restoration of Obliterated Sounds“, în *Psychological Bulletin* 96, pp. 371–383, 1984.
- ¹⁴ L.F. Baum, *The Wonderful Wizard of Oz*, New York, G.M. Hill, pp. 113–119, 1900.
- ¹⁵ Locke, J., *An Essay Concerning Human Understanding*, vol. 2, 1690; New York, Dover, 1959.
- ¹⁶ I. Kant, *Critique of Pure Reason*, trad. N.K. Smith (1781; New York: St. Martin's Press, p. 93, 1965.
- ¹⁷ W. Durant, *The Story of Philosophy*, New York, Simon & Schuster, 1926.
- ¹⁸ A. Gopnik și J.W. Astington, „Children's Understanding of Representational Change and Its Relation to the Understanding of False Beliefs and the Appearance-Reality Distinction“, *Child Development* 59, pp. 26–37, 1988; H. Wimmer și J. Perner, „Beliefs About Beliefs: Representation and Constraining Function of Wrong Beliefs in Young Children's Understanding of Deception“, *Cognition* 13, pp. 103–128, 1983.
- ¹⁹ J. Piaget, *The Child's Conception of the World*, Londra, Routledge & Kegan Paul, 1929.
- ²⁰ B. Keysar et al., „Taking Perspective in Conversation: The Role of Mutual Knowledge in Comprehension“, în *Psychological Science* 11, pp. 32–38, 2000.
- ²¹ D.T. Gilbert, „How Mental Systems Believe“, în *American Psychologist* 46, pp. 107–119, 1991.
- ²² Interesant, abilitatea de a face asta crește cu vârsta, dar începe să se deterioreze la bătrânețe. Vezi C. Ligneau-Hervé și E. Mullet, „Perspective-Taking Judgments Among Young Adults, Middle-Aged, and Elderly People“, în *Journal of Experimental Psychology: Applied* 11, pp. 53–60, 2005.
- ²³ Piaget, *Child's Conception*, p. 124.
- ²⁴ G.A. Miller, „Trends and Debates in Cognitive Psychology“, *Cognition* 10, pp. 215–225, 1981.

²⁵ D.T. Gilbert și T.D. Wilson, „Miswanting: Some Problems in the Forecasting of Future Affective States“, în *Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition*, ed. J. Forgas, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 178–197, 2000.

²⁶ D. Dunning et al., „The Overconfidence Effect in Social Prediction“, *Journal of Personality and Social Psychology* 58, pp. 568–581, 1990; R. Vallone et al., „Overconfident Predictions of Future Actions and Outcomes by Self and Others“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 58, pp. 582–592, 1990.

²⁷ D.W. Griffin, D. Dunning și L. Ross, „The Role of Construal Processes in Overconfident Predictions About the Self and Others“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 59, pp. 1128–1139, 1990.

²⁸ Kant, *Critique*, p. 93.

Capitolul 5

¹ A.C. Doyle, „Silver Blaze“, în *The Complete Sherlock Holmes*, 1892; New York, Gramercy, p. 149, 2002.

² Ibid.

³ R.S. Sainsbury și H.M. Jenkins, „Feature-Positive Effect in Discrimination Learning“, în *Proceedings of the Annual Convention of the American Psychological Association* 2, pp. 17–18, 1967.

⁴ J.P. Newman, W.T. Wolff și E. Hearst, „The Feature-Positive Effect in Adult Human Subjects“, *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory* 6: pp. 630–650, 1980.

⁵ H.M. Jenkins și W.C. Ward, „Judgment of Contingency Between Responses and Outcomes“, în *Psychological Monographs* 79, 1965; P.C. Wason, „Reasoning About a Rule“, *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 20, 1968; D.L. Hamilton și R.K. Gifford, „Illusory Correlation in Interpersonal Perception: A Cognitive Basis of Stereotypic Judgements“, în *Journal of Experimental Social Psychology* 12, pp. 392–407, 1976. Vezi și J. Crocker, „Judgment of Covariation by Social Perceivers“, în *Psychological Bulletin* 90, pp. 272–292, 1981; L.B. Alloy și N. Tabachnik, „The Assessment of Covariation by Humans and Animals: The Joint Influence of Prior Expectations and Current

Situational Information“, *Psychological Review* 91, pp. 112–149, 1984.

⁶ F. Bacon, *Novum organum*, în ed. și trad. P. Urbach și J. Gibson (1620; Chicago: Open Court, 1994), p. 60.

⁷ *Ibid.*, p. 57.

⁸ J. Klayman și Y.W. Ha, „Confirmation, Disconfirmation, and Information in Hypothesis-Testing“, *Psychological Review* 94, pp. 211–228, 1987.

⁹ A. Tversky, „Features of Similarity“, în *Psychological Review* 84, pp. 327–352, 1977.

¹⁰ E. Shafir, „Choosing Versus Rejecting: Why Some Options Are Both Better and Worse Than Others“, în *Memory & Cognition* 21, pp. 546–556, 1993.

¹¹ T.D. Wilson et al., „Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 78, pp. 821–36, 2000.

¹² Acest studiu a apărut într-o lucrare care descria și alte studii în care subiecților li s-a cerut să facă predicții legate de felul în care s-ar simți dacă (a) naveta spațială Columbia ar exploda, iar toți astronauții de la bord și-ar pierde viața, sau (b) o coaliție condusă de SUA l-ar înlătura pe Sadaam Hussein în urma unui război în Irak. Incredibil, aceste studii au fost efectuate în 1998 — cu cinci ani înainte ca oricare dintre aceste două evenimente să aibă loc!

¹³ D.A. Schkade și D. Kahneman, „Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction“, în *Psychological Science* 9, 340–346, 1998.

¹⁴ Acest lucru s-ar putea să fie mai puțin evident în cazul celor care aparțin unor culturi care pun accentul pe gândirea holistică. Vezi K.C.H. Lam et al., „Cultural Differences in Affective Forecasting: The Role of Focalism“, în *Personality and Social Psychology Bulletin*, în presă.

¹⁵ P. Menzela et al., „The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis“, în *Social Science & Medicine* 55, pp. 2149–2158, 2002.

¹⁶ C. Turnbull, „The Forest People“, New York, Simon & Schuster, p. 222, 1961.

¹⁷ Y. Trope și N. Liberman, „Temporal Construal“, *Psychological Review* 110: pp. 403–421, 2003.

¹⁸ R.R. Vallacher și D.M. Wegner, *A Theory of Action Identification*, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, pp. 61–88, 1985.

¹⁹ N. Liberman și Y. Trope, „The Role of Feasibility and Desirability Considerations in Near and Distant Future Decisions: A Test of Temporal Construal Theory“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 75, pp. 5–18, 1998.

²⁰ M.D. Robinson și G.L. Clore, „Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 83, pp. 198–215, 2002.

²¹ T. Eyal et al., „The Pros and Cons of Temporally Near and Distant Action“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 86, pp. 781–795, 2004.

²² I.R. Newby-Clark și M. Ross, „Conceiving the Past and Future“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 29, pp. 807–818, 2003; „Construing the Past and Future“, *Social Cognition* 16, pp. 133–150, 1998.

²³ N. Liberman, M. Sagristano și Y. Trope, „The Effect of Temporal Distance on Level of Mental Construal“, în *Journal of Experimental Social Psychology* 38, pp. 523–534, 2002.

²⁴ G. Ainslie, „Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control“, în *Psychological Bulletin* 82, pp. 463–496, 1975; G. Ainslie, *Picoeconomics: The Strategic Interaction of Successive Motivational States Within the Person*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

²⁵ Primul care a observat acest lucru a fost Platon, care s-a folosit de el pentru a explica nevoia de măsurare obiectivă a fericirii: „Nu ne apar aceleași ordine de mărime mai mari de aproape și mai mici de la distanță? [...] Acum, dacă presupunem că fericirea constă în a face sau a alege lucrul mai important și în a nu face sau în a evita lucrurile mici, care ar fi principiul salvator al vieții omului? Nu ar fi actul măsurătorii principiul salvator; ori ar fi puterea aparenței? Nu este aceasta din urmă arta înșelătoare care ne face să rătăcim fără țință și să luăm

lucrurile acum pentru a ne pocăi mai târziu, și în acțiuni și în alegerea lucrurilor mari și mici?“ O. Jowett, *Plato's Protagoras*, New York, Prentice Hall, 1956.

²⁶ G. Loewenstein, „Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption“, în *Economy Journal* 97, pp. 666–684, 1987.

²⁷ S.M. McClure et al. „The Grasshopper and the Ant: Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards“, *Science* (în presă).

²⁸ Doyle, *Complete Sherlock Holmes*, p. 147.

Capitolul 6

¹ Toată lumea pare sigură: Kelvin a spus asta în 1895, dar jur că nu găsesc sursa originală.

² S.A. Newcomb, *Side-Lights on Astronomy*, New York, Harper & Brothers, p. 355, 1906.

³ W. Wright, „Speech to the Aero Club of France“, în *The Papers of Wilbur and Orville Wright*, ed. M. McFarland, New York, McGraw-Hill, p. 934, 1908.

⁴ A.C. Clarke, *Profiles of the Future*, New York, Bantam, 1963, 14. Apropo, Clarke definește „bătrânul“ ca pe cineva cu vârsta între 30 și 45 de ani. Au!

⁵ G.R. Goethals și R.F. Reckman, „The Perception of Consistency in Attitudes“, *Journal of Experimental Social Psychology* 9, pp. 491–501, 1973.

⁶ C. McFarland și M. Ross, „The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 13, pp. 228–238, 1987.

⁷ M.A. Safer, L.J. Levine și A.L. Drapalski, „Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 28, pp. 1495–1507, 2002.

⁸ E. Eich et al., „Memory for Pain: Relation Between Past and Present Pain Intensity“, *Pain* 23, pp. 375–380, 1985.

⁹ L.N. Collins et al. „Agreement Between Retrospective Accounts of Substance

Use and Earlier Reported Substance Use“, în *Applied Psychological Measurement* 9, pp. 301–309, 1985; G.B. Markus, „Stability and Change in Political Attitudes: Observe, Recall, and «Explain»“, în *Political Behavior* 8, 21–44, 1986; D. Offer et al., „The Altering of Reported Experiences“, *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry* 39, pp. 735–742, 2000.

¹⁰ M.A. Safer, G.A. Bonanno și N.P. Field, „«It Was Never That Bad»: Biased Recall of Grief and Long-Term Adjustment to the Death of a Spouse“, în *Memory* 9, pp. 195–204, 2001.

¹¹ Pentru analize, vezi M. Ross, „Relation of Implicit Theories to the Construction of Personal Histories“, în *Psychological Review* 96, pp. 341–357, 1989; L.J. Levine și M.A. Safer, „Sources of Bias in Memory for Emotions“, în *Current Directions in Psychological Science* 11, pp. 169–173, 2002.

¹² L.J. Levine, „Reconstructing Memory for Emotions“, *Journal of Experimental Psychology: General* 126, pp. 165–177, 1997.

¹³ G.F. Loewenstein, „Out of Control: Visceral Influences on Behavior“, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 65, pp. 272–292, 1996; G.F. Loewenstein, T. O’Donoghue și M. Rabin, „Projection Bias in Predicting Future Utility“, în *Quarterly Journal of Economics* 118, pp. 1209–1248, 2003; G. Loewenstein și E. Angner, „Predicting and Indulging Changing Preferences“, în *Time and Decision*, ed. G. Loewenstein, D. Read și R.F. Baumeister, New York, Russell Sage Foundation, pp. 351–391, 2003; L. van Boven, D. Dunning și G. F. Loewenstein, „Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 79, pp. 66–76, 2000.

¹⁴ R.E. Nisbett și D.E. Kanouse, „Obesity, Food Deprivation and Supermarket Shopping Behavior“, *Journal of Personality and Social Psychology* 12, pp. 289–294, 1969; D. Read și B. van Leeuwen, „Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice“, în *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 76, pp. 189–205, 1998.

¹⁵ G.F. Loewenstein, D. Prelec și C. Shatto, Hot/Cold intrapersonal Empathy Gaps and the Under-prediction of Curiosity, manuscris nepublicat, Carnegie-Mellon University, 1998; citat în G.F. Loewenstein, „The Psychology of Curiosity: A Review and Reinterpretation“, în *Psychological Bulletin* 116, pp.

75–98, 1994.

¹⁶ S.M. Kosslyn et al., „The Role of Area 17 in Visual Imagery: Convergent Evidence from PET and rTMS“, în *Science* 284, pp. 167–170, 1999.

¹⁷ P.K. McGuire, G.M.S. Shah și R.M. Murray, „Increased Blood Flow in Broca’s Area During Auditory Hallucinations in Schizophrenia“, în *Lancet* 342, pp. 703–706, 1993.

¹⁸ D.J. Kavanagh, J. Andrade și J. May, „Imaginary Relish and Exquisite Torture: The Elaborated Intrusion Theory of Desire“, *Psychological Review* 112, pp. 446–467, 2005.

¹⁹ A.K. Anderson și E.A. Phelps, „Lesions of the Human Amygdala Impair Enhanced Perception of Emotionally Salient Events“, în *Nature* 411, pp. 305–309, 2001; E.A. Phelps et al., „Activation of the Left Amygdala to a Cognitive Representation of Fear“, în *Nature Neuroscience* 4, pp. 437–441, 2001; și H.C. Breiter et al., „Functional Imaging of Neural Responses to Expectancy and Experience of Monetary Gains and Losses“, *Neuron* 30, 2001.

²⁰ Din câte știu, cuvântul pre-simte (prefeel) a fost folosit pentru prima dată ca titlu al unei piese de pe albumul *Prize*, 1999, al lui Arto Lindsay. Vezi și C.M. Atance și D.K. O’Neill, „Episodic Future Thinking“, în *Trends in Cognitive Sciences* 5, pp. 533–539, 2001.

²¹ T.D. Wilson et al., „Introspecting About Reasons Can Reduce Postchoice Satisfaction“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 19, pp. 331–339, 1993. Vezi și T.D. Wilson și J.W. Schooler, „Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 60, pp. 181–192, 1991.

²² C.N. DeWall și R.F. Baumeister, *Alone but Feeling No Pain: Effects of Social Exclusion on Physical Pain Tolerance and Pain Threshold, Affective Forecasting, and Interpersonal Empathy*, manuscris nepublicat, Florida State University, 2005.

²³ D. Reisberg et al. „«Enacted» Auditory Images Are Ambiguous; «Pure» Auditory Images Are Not“, în *Quarterly Journal of Experimental Psychology: Human Experimental Psychology* 41, pp. 619–641, 1989.

²⁴ Psihologii ingenioși au reușit să conceapă unele circumstanțe neobișnuite reprezentând excepții de la această regulă; vezi C.W. Perky, „An Experimental Study of Imagination“, în *American Journal of Psychology* 21, pp. 422–452, 1910. Merită subliniat că, în vreme ce putem, aproape întotdeauna, să diferențiem între ce vedem și ce ne imaginăm, nu suntem întotdeauna capabili să facem diferența între ce am văzut și ce ne-am imaginat; vezi M.K. Johnson și C.L. Raye, „Reality Monitoring“, *Psychological Review* 88, pp. 67–85, 1981.

²⁵ N. Schwarz și G.L. Clore, „Mood, Misattribution, and Judgments of Well-Being, Informative and Directive Functions of Affective States“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 45, pp. 513–523, 1983.

²⁶ L. van Boven și G. Loewenstein, „Social Projection of Transient Drive States“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 29, pp. 1159–1168.

²⁷ A.K. MacLeod și M.L. Cropley, „Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences“, în *Journal of Abnormal Psychology* 105, pp. 286–289, 1996.

²⁸ E.J. Johnson și A. Tversky, „Affect, Generalization, and the Perception of Risk“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 45, pp. 20–31, 1983; D. DeSteno et al., „Beyond Valence in the Perception of Likelihood: The Role of Emotion Specificity“, *Journal of Personality and Social Psychology* 78, pp. 397–416, 2000.

Capitolul 7

¹ M. Hegarty, „Mechanical Reasoning by Mental Simulation“, în *Trends in Cognitive Sciences*, 8, pp. 280–285, 2004.

² G. Lakoff și M. Johnson, *Metaphors We Live By*, Chicago, University of Chicago Press, 1980.

³ D. Gentner, M. Imai și L. Boroditsky, „As Time Goes By: Evidence for Two Systems in Processing Space Time Metaphors“, *Language and Cognitive Processes* 17, pp. 537–565, 2002; și L. Boroditsky, „Metaphoric Structuring: Understanding Time Through Spatial Metaphors“, în *Cognition* 75, pp. 1–28, 2000.

⁴ B. Tversky, S. Kugelmass și A. Winter, „Cross-Cultural and Developmental

Trends in Graphic Productions“, în *Cognitive Psychology* 23, pp. 515–557, 1991.

⁵ L. Boroditsky, „Does Language Shape Thought? Mandarin and English Speakers’ Conceptions of Time“, în *Cognitive Psychology* 43, pp. 1–22, 2001.

⁶ R.K. Ratner, B.E. Kahn și D. Kahneman, „Choosing Less-Preferred Experiences for the Sake of Variety“, în *Journal of Consumer Research* 26, pp. 1–15, 1999.

⁷ D. Read și G.F. Loewenstein, „Diversification Bias: Explaining the Discrepancy in Variety Seeking Between Combined and Separated Choices“, în *Journal of Experimental Psychology: Applied* 1, pp. 34–49, 1995. Vezi și I. Simonson, „The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior“, în *Journal of Marketing Research* 27, pp. 150–162, 1990.

⁸ T.D. Wilson și D.T. Gilbert, *Making Sense: A Model of Affective Adaptation*, manuscris nepublicat, University of Virginia, 2005.

⁹ Ființele umane nu sunt singurele animale care apreciază diversitatea. Efectul Coolidge s-a ales cu acest nume în urma vizitei președintelui Calvin Coolidge și a soției la o fermă. Un lucrător a lăudat virilitatea celui mai bun cocoș al său: „Acest cocoș poate face sex toată ziua, fără oprire“, a spus el. „Zău?“, a spus doamna Coolidge. „Spune-i, te rog, și soțului meu.“ Președintele s-a întors spre muncitor și l-a întrebat: „O face cu aceeași găină de fiecare dată?“ „Nu“, i-a răspuns acesta, „de fiecare dată cu alta.“ Replica președintelui nu a întârziat: „Zău? Spune-i, te rog, și soției mele.“ Probabil că povestea nu este autentică, dar fenomenul este: masculii mamiferelor care s-au împerecheat până la epuizare pot fi păcăliți să o facă din nou cu o femelă nouă; vezi J. Wilson, R. Kuehn și F. Beach, „Modifications in the Sexual Behavior of Male Rats Produced by Changing the Stimulus Female“, în *Journal of Comparative and Physiological Psychology* 56, pp. 636–644, 1963. De fapt, chiar și taurii de prăsilă a căror spermă este colectată mecanic de o mașină ejaculează mult mai rapid dacă mașina cu care se obișnuiseră este mutată într-un alt loc. E.B. Hale și J.O. Almquist, „Relation of Sexual Behavior to Germ Cell Output in Farm Animals“, în *Journal of Dairy Science* 43, Supp., pp. 145–167, 1960.

¹⁰ Merită menționat faptul că, dacă modificăm ipotezele, mai ales pe cea a ratei de obișnuire, schimbarea farfuriilor exact în momentul în care felul preferat și-a

pierdut avantajul poate fi o strategie proastă pentru maximizarea plăcerii pe termen lung; R.J. Herrnstein, *The Matching Law: Papers in Psychology and Economics*, ed. H. Rachlin și D.I. Laibson, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1997.

¹¹ Aș vrea să profit de această ocazie pentru a menționa că, în ciuda aparentei mele fixații pentru poștași adulterini, care trădează juvenilul meu simț al umorului, exemplul este în întregime ficțional și nu intenționează să arunce vreo pată asupra nenumăraților poștași de treabă și a nenumăratelor soții minunate care au trecut prin viața mea.

¹² D.T. Gilbert, „Inferential Correction“, în *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, ed. T. Gilovich, D.W. Griffin și D. Kahneman, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 167–184, 2002.

¹³ A. Tversky și D. Kahneman, „Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases“, în *Science* 185, pp. 1124–1131, 1974.

¹⁴ N. Epley și T. Gilovich, „Putting Adjustment Back in the Anchoring and Adjustment Heuristic: Differential Processing of Self-Generated and Experimenter-Provided Anchors“, în *Psychological Science* 12, pp. 391–396, 2001.

¹⁵ D.T. Gilbert, M.J. Gill și T.D. Wilson, „The Future Is Now: Temporal Correction in Affective Forecasting“, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 88, pp. 430–444, 2002.

¹⁶ Vezi și J.E.J. Ebert, „The Role of Cognitive Resources in the Valuation of Near and Far Future Events“, în *Acta Psychologica* 108, pp. 155–171, 2001.

¹⁷ G.F. Loewenstein și D. Prelec, „Preferences for Sequences of Outcomes“, în *Psychological Review* 100, pp. 91–108, 1993.

¹⁸ D. Kahneman și A. Tversky, „Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk“, în *Econometrica* 47, pp. 263–291, 1979.

¹⁹ J.W. Pratt, D.A. Wise și R. Zeckhauser, „Price Differences in Almost Competitive Markets“, în *Quarterly Journal of Economics* 93, pp. 189–211, 1979; A. Tversky și D. Kahneman, „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice“, în *Science* 211, 453–458, 1981; R.H. Thaler, „Toward a

Positive Theory of Consumer Choice“, Journal of Economic Behavior and Organization 1, pp. 39–60, 1980.

²⁰ R.H. Thaler, „Mental Accounting Matters“, în Journal of Behavioral Decision Making 12, pp. 183–206, 1999.

²¹ R.B. Cialdini et al., „Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique“, în Journal of Personality and Social Psychology 31, pp. 206–215, 1975. Există unele controverse legate de posibilitatea ca acest efect să se datoreze, de fapt, diferențelor mari de preț. Vezi J.P. Dillard, „The Current Status of Research on Sequential-Request Compliance Techniques“, în Personality and Social Psychology Bulletin 17, pp. 283–288, 1991.

²² D. Kahneman și D.T. Miller, „Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives“, Psychological Review 93, pp. 136–153, 1986.

²³ O.E. Tykocinski și T.S. Pittman, „The Consequences of Doing Nothing: Inaction Inertia as Avoidance of Anticipated Counterfactual Regret“, în Journal of Personality and Social Psychology 75, pp. 607–16, 1998; O.E. Tykocinski, T.S. Pittman și E.E. Tuttle, „Inaction Inertia: Foregoing Future Benefits as a Result of an Initial Failure to Act“, în Journal of Personality and Social Psychology 68, pp. 793–803, 1995.

²⁴ D. Kahneman și A. Tversky, „Choices, Values, and Frames“, în American Psychologist 39, pp. 341–350, 1984.

²⁵ I. Simonson și A. Tversky, „Choice in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion“, în Journal of Marketing Research 29, pp. 281–295, 1992.

²⁶ R.B. Cialdini, Influence: Science and Practice, Glenview, III., Scott, Foresman, 1985.

²⁷ D.A. Redelmeier și E. Shafir, „Medical Decision Making in Situations That Offer Multiple Alternatives“, JAMA: Journal of the American Medical Association 273, pp. 302–305, 1995.

²⁸ S.S. Iyengar și M.R. Lepper, „When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?“, în Journal of Personality and Social Psychology

79, pp. 995–1006, 2000; B. Schwartz, „Self-Determination: The Tyranny of Freedom“, în *American Psychologist* 55, pp. 79–88, 2000.

²⁹ A. Tversky, S. Sattath și P. Slovic, „Contingent Weighting in Judgment and Choice“, *Psychological Review* 95, pp. 371–384, 1988.

³⁰ C.K. Hsee et al., „Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Options: A Review and Theoretical Analysis“, în *Psychological Bulletin* 125, pp. 576–590, 1999.

³¹ C. Hsee, „The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives“, în *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 67, pp. 247–257, 1996.

³² J.R. Priester, U.M. Dholakia și M.A. Fleming, „When and Why the Background Contrast Effect Emerges: Thought Engenders Meaning by Influencing the Perception of Applicability“, în *Journal of Consumer Research* 31, pp. 491–501, 2004.

³³ K. Myrseth, C.K. Morewedge și D.T. Gilbert, date neprelucrate și nepublicate, Harvard University, 2004.

³⁴ D. Kahneman și A. Tversky, „Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk“, în *Econometrica* 47, 263–291, 1979; A. Tversky și D. Kahneman. „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice“, *Science* 211, pp. 453–458; A. Tversky și D. Kahneman, „Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model“, în *Quarterly Journal of Economics* 106, pp. 1039–1061, 1991.

³⁵ D. Kahneman, J.L. Knetsch și R.H. Thaler, „Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem“, în *Journal of Political Economy* 98, pp. 1325–1348, 1990; D. Kahneman, J. Knetsch și D. Thaler, „The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias“, în *Journal of Economic Perspectives* 5, pp. 193–206, 1991.

³⁶ L. van Boven, D. Dunning și G.F. Loewenstein, „Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 79, pp. 66–76, 2000; Z. Carmon și D. Ariely, „Focusing on the Foregone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers“, în *Journal of Consumer Research* 27, pp. 360–370, 2000.

³⁷ L. Hunt, „Against Presentism“, Perspectives 40, 2002.

Capitolul 8

¹ C.B. Wortman și R.C. Silver, „The Myths of Coping with Loss“, Journal of Consulting and Clinical Psychology 57, pp. 349–357, 1989; G.A. Bonanno, „Loss, Trauma, and Human Resilience: Have We Underestimated the Human Capacity to Thrive After Extremely Aversive Events?“, în American Psychologist 59, pp. 20–28, 2004; C.S. Carver, „Resilience and Thriving: Issues, Models, and Linkages“, în Journal of Social Issues 54, pp. 245–266, 1998.

² G.A. Bonanno și S. Kaltman, „Toward an Integrative Perspective on Bereavement“, Psychological Bulletin 125, pp. 760–776, 1999; G.A. Bonanno et al., „Resilience to Loss and Chronic Grief: A Prospective Study from Preloss to 18-Months Postloss“, în Journal of Personality and Social Psychology 83, pp. 1150–1164, 2002.

³ E.J. Ozer et al., „Predictors of Posttraumatic Stress Disorder and Symptoms in Adults: A Meta-analysis“, în Psychological Bulletin 129, pp. 52–73, 2003.

⁴ G.A. Bonanno, C. Rennie și S. Dekel, „Self-Enhancement Among High-Exposure Survivors of the September 11th Terrorist Attack: Resilience or Social Maladjustment?“, în Journal of Personality and Social Psychology, în presă.

⁵ R.G. Tedeschi și L.G. Calhoun, „Posttraumatic Growth: Conceptual Foundations and Empirical Evidence“, în Psychological Inquiry 15, pp. 1–18, 2004; P. A. Linley și S. Joseph, „Positive Change Following Trauma and Adversity: A Review“, în Journal of Traumatic Stress 17, pp. 11–21, 2004; C.S. Carver, „Resilience and Thriving: Issues, Models, and Linkages“, în Journal of Social Issues 54, pp. 245–266, 1998.

⁶ K. Sack, „After 37 Years in Prison, Inmate Tastes Freedom“, în New York Times, 11 ianuarie 1996, p. 18.

⁷ C. Reeve, discurs inaugural la Ohio State University, 13 iunie 2003.

⁸ D. Becker, „Cycling Through Adversity: Ex-World Champ Stays on Cancer Comeback Course“, în USA Today, 22 mai 1998, 3C.

⁹ R.G. Tedeschi și L.G. Calhoun, Trauma and Transformation: Growing in the

Aftermath of Suffering, Sherman Oaks, Calif., Sage, p. 1, 1995.

¹⁰ R. Schulz și S. Decker, „Long-Term Adjustment to Physical Disability: The Role of Social Support, Perceived Control, and Self-Blame“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 48, pp. 1162–1172, 1985; C.B. Wortman și R.C. Silver, „Coping with Irrevocable Loss“, în *Cataclysms, Crises, and Catastrophes: Psychology in Action*, ed. G.R. VandenBos și B.K. Bryant, Washington, D.C., American Psychological Association, pp. 185–235, 1987; P. Brickman, D. Coates și R.J. Janoff-Bulman, „Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 36, pp. 917–927, 1978.

¹¹ S.E. Taylor, „Adjustment to Threatening Events: A Theory of Cognitive Adaptation“, *American Psychologist* 38, pp. 1161–1173, 1983.

¹² D.T. Gilbert, E. Driver-Linn și T.D. Wilson, „The Trouble with Vronsky: Impact Bias in the Forecasting of Future Affective States“, în *The Wisdom in Feeling: Psychological Processes in Emotional Intelligence*, ed. L.F. Barrett și P. Salovey, New York, Guilford Press, 2002, pp. 114–143; T.D. Wilson și D.T. Gilbert, „Affective Forecasting“, în *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. M. Zanna, vol. 35, New York, Elsevier, 2003.

¹³ D.L. Sackett și G.W. Torrance, „The Utility of Different Health States as Perceived by the General Public“, în *Journal of Chronic Disease*, pp. 697–704, 1978; P. Dolan și D. Kahneman, *Interpretations of Utility and Their Implications for the Valuation of Health*, manuscris nepublicat, Princeton University, 2005; J. Riis et al., „Ignorance of Hedonic Adaptation to Hemo-Dialysis: A Study Using Ecological Momentary Assessment“, în *Journal of Experimental Psychology: General* 134, pp. 3–9, 2005.

¹⁴ P. Menzela et al., „The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis“, în *Social Science & Medicine* 55, pp. 2149–2158, 2002.

¹⁵ P. Dolan, „Modelling Valuations for EuroQol Health States“, în *Medical Care* 11, pp. 1095–1108, 1997.

¹⁶ J. Jonides și H. Gleitman, „A Conceptual Category Effect in Visual Search: O as Letter or as Digit“, în *Perception and Psychophysics* 12, pp. 457–460, 1972.

- ¹⁷ C.M. Solley și J.F. Santos, „Perceptual Learning with Partial Verbal Reinforcement“, *Perceptual and Motor Skills* 8, pp. 183–193, 1958; E.D. Turner și W. Bevan, „Patterns of Experience and the Perceived Orientation of the Necker Cube“, în *Journal of General Psychology* 70, pp. 345–352, 1964.
- ¹⁸ D. Dunning, J.A. Meyerowitz și A.D. Holzberg, „Ambiguity and Self-Evaluation: The Role of Idiosyncratic Trait Definitions in Self-Serving Assessments of Ability“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 57, pp. 1–9, 1989.
- ¹⁹ C.K. Morewedge și D.T. Gilbert, date neprelucrate nepublicate, Harvard University, 2004.
- ²⁰ J.W. Brehm, „Post-decision Changes in Desirability of Alternatives“, în *Journal of Abnormal and Social Psychology* 52, pp. 384–389, 1956.
- ²¹ E.E. Lawler et al., „Job Choice and Post Decision Dissonance“, în *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 13, pp. 133–145, 1975.
- ²² S. Lyubomirsky și L. Ross, „Changes in Attractiveness of Elected, Rejected, and Precluded Alternatives: A Comparison of Happy and Unhappy Individuals“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 76, pp. 988–1007, 1999.
- ²³ R.E. Knox și J.A. Inkster, „Postdecision Dissonance at Post Time“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 8: pp. 319–323, 1968.
- ²⁴ O.J. Frenkel și A.N. Doob, „Post-decision Dissonance at the Polling Booth“, în *Canadian Journal of Behavioural Science* 8, pp. 347–50, 1976.
- ²⁵ F.M. Voltaire, *Candide*, 1759, cap. 1. Nu am găsit niciodată o traducere în limba engleză care să-mi placă, așa că am încropit eu una. Scuzați-mi franceza, n.a.
- ²⁶ R.F. Baumeister, „The Optimal Margin of Illusion“, în *Journal of Social and Clinical Psychology* 8, pp. 176–189, 1989; S.E. Taylor, *Positive illusions*, New York: Basic Books, 1989; S.E. Taylor și J.D. Brown, „Illusion and Well-Being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health“, în *Psychological Bulletin* 103, pp. 193–210, 1988; Z. Kunda, „The Case for Motivated Reasoning“, în *Psychological Bulletin* 108, pp. 480–498, 1990; T. Pyszczynski și J. Greenberg, „Toward an Integration of Cognitive and Motivational

Perspectives on Social Inference: A Biased Hypothesis-Testing Model“, în *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 20, ed. L.E. Berkowitz, San Diego, Academic Press, pp. 297–340, 1987.

²⁷ Atât Sigmund, cât și Anna Freud au numit acest fapt un sistem de „mecanisme de apărare“ și aproape fiecare psiholog, de atunci încolo, s-a referit la acest sistem și i-a dat un alt nume. Un sumar recent al literaturii despre apărarea psihologică poate fi găsit în D.L. Paulhus, B. Fridhandler și S. Hayes, „Psychological Defense: Contemporary Theory and Research“, în *Handbook of Personality Psychology*, ed. R. Hogan, J. Johnson și S. Briggs, San Diego, Academic Press, pp. 543–579, 1997.

²⁸ W.B. Swann, B.W. Pelham și D.S. Krull, „Agreeable Fancy or Disagreeable Truth? Reconciling Self-Enhancement and Self-Verification“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 57, pp. 782–791, 1989; W.B. Swann, P.J. Rentfrow și J. Guinn, „Self-Verification: The Search for Coherence“, în *Handbook of Self and Identity*, ed. M. Leary și J. Tagney, New York, Guilford Press, pp. 367–383, 2002; W.B. Swann, *Self-Traps: The Elusive Quest for Higher Self-Esteem*, New York: Freeman, 1996.

²⁹ W.B. Swann și B.W. Pelham, „Who Wants Out When the Going Gets Good? Psychological Investment and Preference for Self-Verifying College Roommates“, în *Journal of Self and Identity* 1, pp. 219–233, 2002.

³⁰ J.L. Freedman și D.O. Sears, „Selective Exposure“, în *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz vol. 2, New York: Academic Press, pp. 57–97, 1965; D. Frey, „Recent Research on Selective Exposure to Information“, în *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz vol. 19, New York: Academic Press, pp. 41–80, 1986.

³¹ D. Frey și D. Stahlberg, „Selection of Information After Receiving More or Less Reliable Self-Threatening Information“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 12, pp. 434–441, 1986.

³² B. Holton și T. Pyszczynski, 1989. „Biased Information Search in the Interpersonal Domain“, *Personality and Social Psychology Bulletin* 15, pp. 42–51.

³³ D. Ehrlich et al., „Postdecision Exposure to Relevant Information“, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 54, pp. 98–102, 1957.

³⁴ R. Sanitioso, Z. Kunda și G.T. Fong, „Motivated Recruitment of Autobiographical Memories“, *Journal of Personality and Social Psychology* 59, pp. 229–241, 1990.

³⁵ A. Tesser și S. Rosen, „Similarity of Objective Fate as a Determinant of the Reluctance to Transmit Unpleasant Information: The MUM Effect“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 23: pp. 46–53, 1972.

³⁶ M. Snyder și W.B. Swann, Jr., „Hypothesis Testing Processes in Social Interaction“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 36, pp. 1202–1212, 1978; W.B.J. Swann, T. Giuliano și D.M. Wegner, „Where Leading Questions Can Lead: The Power of Conjecture in Social Interaction“, *Journal of Personality and Social Psychology* 42, pp. 1025–1035, 1982.

³⁷ D.T. Gilbert și E.E. Jones, „Perceiver-Induced Constraint: Interpretations of Self-Generated Reality“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 50, pp. 269–280, 1986.

³⁸ L. Festinger, „A Theory of Social Comparison Processes“, în *Human Relations* 7, pp. 117–140, 1954; A. Tesser, M. Millar și J. Moore, „Some Affective Consequences of Social Comparison and Reflection Processes: The Pain and Pleasure of Being Close“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 54, pp. 49–61, 1988; S.E. Taylor și M. Lobel, „Social Comparison Activity Under Threat: Downward Evaluation and Upward Contacts“, în *Psychological Review* 96, pp. 569–575, 1989; T.A. Wills, „Downward Comparison Principles in Social Psychology“, în *Psychological Bulletin* 90, pp. 245–271, 1981.

³⁹ T. Pyszczynski, J. Greenberg și J. LaPrelle, „Social Comparison After Success and Failure: Biased Search for Information Consistent with a Self-Servicing Conclusion“, în *Journal of Experimental Social Psychology* 21, pp. 195–211, 1985.

⁴⁰ J.V. Wood, S.E. Taylor și R.R. Lichtman, „Social Comparison in Adjustment to Breast Cancer“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 49, pp. 1169–1183, 1985.

⁴¹ S.E. Taylor et al., „Social Support, Support Groups, and the Cancer Patient“, în *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 54, pp. 608–615, 1986.

⁴² A. Tesser și J. Smith, „Some Effects of Task Relevance and Friendship on

Helping: You Don't Always Help the One You Like", în *Journal of Experimental Social Psychology* 16, pp. 582–590, 1980.

⁴³ A.H. Hastorf și H. Cantril, „They Saw a Game: A Case Study“, în *Journal of Abnormal and Social Psychology* 49, pp. 129–134, 1954.

⁴⁴ L. Sigelman și C.K. Sigelman, „Judgments of the Carter-Reagan Debate: The Eyes of the Beholders“, în *Public Opinion Quarterly* 48, pp. 624–628, 1984; R.K. Bothwell și J.C. Brigham, „Selective Evaluation and Recall During the 1980 Reagan-Carter Debate“, în *Journal of Applied Social Psychology* 13, pp. 427–442, 1983; J.G. Payne et al., „Perceptions of the 1988 Presidential and Vice-Presidential Debates“, în *American Behavioral Scientist* 32, pp. 425–435, 1989; G.D. Munro et al., „Biased Assimilation of Sociopolitical Arguments: Evaluating the 1996 U.S. Presidential Debate“, în *Basic and Applied Social Psychology* 24, pp. 15–26, 2002.

⁴⁵ R.P. Vallone, L. Ross și M.R. Lepper, „The Hostile Media Phenomenon: Biased Perception and Perceptions of Media Bias in Coverage of the Beirut Massacre“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 49, pp. 577–585, 1985.

⁴⁶ C.G. Lord, L. Ross și M.R. Lepper, „Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 37, pp. 2098–2109, 1979.

⁴⁷ Nu e nici o consolare în faptul că, în studiile ulterioare, atât cercetătorii cu experiență, cât și cei începători au dovedit aceeași înclinație spre a favoriza tehnicile care produceau concluziile preferate. Vezi J.J. Koehler, „The Influence of Prior Beliefs on Scientific Judgments of Evidence Quality“, în *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 56: pp. 28–55, 1993.

⁴⁸ T. Pyszczynski, J. Greenberg și K. Holt, „Maintaining Consistency Between Self-Serving Beliefs and Available Data: A Bias in Information Evaluation“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 11, pp. 179–190, 1985.

⁴⁹ P.H. Ditto și D.F. Lopez, „Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 63, pp. 568–584, 1992.

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ T. Gilovich, *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*, New York, Free Press, 1991.

⁵² Această tendință poate avea consecințe dezastruoase. În 2004, Comisia pentru serviciile secrete a Senatului SUA a concluzionat că CIA a furnizat Casei Albe informații incorecte despre armele de distrugere în masă ale Irakului, lucru care a dus la invadarea Irakului de către trupele americane. Potrivit acelui raport, tendința de a fabrica dovezi „i-a determinat pe analiștii, colecții de date și managerii din comunitatea serviciilor secrete atât să interpreteze dovezile ambigue ca pe indicații concludente ale unui program, cât și să ignore sau să minimalizeze dovezile că Irakul nu derula programe active de arme de distrugere în masă”. K.P. Shrader, „Report: War Rationale Based on CIA Error”, în Associated Press, 9 iulie 2004.

⁵³ Agence France-Presse, „Italy: City Wants Happier Goldfish”, în New York Times, 24 iulie 2004, A5.

Capitolul 9

¹ T.D. Wilson, *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*, Cambridge: Harvard University Press, 2002; J.A. Bargh și T.L. Chartrand, „The Unbearable Automaticity of Being”, în *American Psychologist* 54: pp. 462–79, 1999.

² R.E. Nisbett și T.D. Wilson, „Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes”, în *Psychological Review* 84, pp. 231–259, 1977; D.J. Bem, „Self-Perception Theory”, în *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz, vol. 6, New York, Academic Press, 1972, pp. 1–62; M.S. Gazzaniga, *The Social Brain*, New York, Basic Books, 1985; D.M. Wegner, *The Illusion of Conscious Will*, Cambridge, Mass., MIT Press, 2003.

³ E.T. Higgins, W.S. Rholes și C.R. Jones, „Category Accessibility and Impression Formation”, în *Journal of Experimental Social Psychology* 13, pp. 141–154, 1977.

⁴ J. Bargh, M. Chen și L. Burrows. „Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action”, în *Journal of Personality and Social Psychology* 71, pp. 230–244, 1996.

⁵ A. Dijksterhuis și A. van Knippenberg. „The Relation Between Perception and Behavior, or How to Win a Game of Trivial Pursuit“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 74, pp. 865–877, 1998.

⁶ Nisbett și Wilson, „Telling More Than We Can Know.“

⁷ J.W. Schooler, D. Ariely și G. Loewenstein, „The Pursuit and Assessment of Happiness Can Be Self-Defeating“, în *The Psychology of Economic Decisions: Rationality and Well-Being*, ed. I. Brocas și J. Carillo, vol. 1, Oxford, Oxford University Press, 2003.

⁸ K.N. Ochsner, et. al., „Rethinking Feelings: An fMRI Study of the Cognitive Regulation of Emotion“, *Journal of Cognitive Neuroscience* 14, pp. 1215–1229, 2002.

⁹ D.M. Wegner, R. Erber și S. Zanakos. „Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought“, *Journal of Personality and Social Psychology* 65, pp. 1093–1104, 1993; D.M. Wegner, A. Broome și S.J. Blumberg, „Ironic Effects of Trying to Relax Under Stress“, în *Behaviour Research and Therapy* 35, pp. 11–21, 1997.

¹⁰ D.T. Gilbert et. al., „Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 75, pp. 617–638, 1998.

¹¹ Ibid.

¹² D.T. Gilbert, et al., „Looking Forward to Looking Backward: The Misprediction of Regret“, *Psychological Science* 15, pp. 346–350, 2004.

¹³ M. Curtiz, Casablanca, Warner Bros., 1942.

¹⁴ T. Gilovich și V.H. Medvec, „The Experience of Regret: What When, and Why“, *Psychological Review* 102, pp. 379–395, 1995; N. Roese, *If Only: How to Turn Regret into Opportunity*, New York: Random House 2004; G. Loomes și R. Sugden, „Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty“, în *Economic Journal* 92, pp. 805–824, 1982; D. Bell, „Regret in Decision Making Under Uncertainty“, în *Operations Research* 20, pp. 961–981, 1982.

- ¹⁵ I. Ritov și J. Baron, „Outcome Knowledge, Regret, and Omission Bias“, în *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 64, pp. 119–127, 1998; I. Ritov și J. Baron, „Probability of Regret: Anticipation of Uncertainty Resolution in Choice: Outcome Knowledge, Regret, and Omission Bias“, în *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 66, pp. 228–236, 1996; M. Zeelenberg, „Anticipated Regret, Expected Feedback and Behavioral Decision Making“, în *Journal of Behavioral Decision Making* 12, pp. 93–106, 1999.
- ¹⁶ M.T. Crawford, et al., „Reactance, Compliance, and Anticipated Regret“, în *Journal of Experimental Social Psychology* 38, pp. 56–63, 2002.
- ¹⁷ I. Simonson, „The Influence of Anticipating Regret and Responsibility on Purchase Decisions“, în *Journal of Consumer Research* 19, pp. 105–118, 1992.
- ¹⁸ V.H. Medvec, S.F. Madey și T. Gilovich, „When Less Is More: Counterfactual Thinking and Satisfaction Among Olympic Medalists“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 69, 603–610, 1995; D. Kahneman și A. Tversky, „Variants of Uncertainty“, *Cognition* 11, pp. 143–257, 1982.
- ¹⁹ D. Kahneman și A. Tversky, „The Psychology of Preferences“, în *Scientific American* 246, pp. 160–173.
- ²⁰ T. Gilovich și V.H. Medvec, „The Experience of Regret: What, When, and Why“, în *Psychological Review* 102, pp. 379–395.
- ²¹ T. Gilovich, V.H. Medvec și S. Chen, „Omission, Commission, and Dissonance Reduction: Overcoming Regret in the Monty Hall Problem“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 21, pp. 182–90, 1995.
- ²² H.B. Gerard și G.C. Mathewson, „The Effects of Severity of Initiation on Liking for a Group: A Replication“, în *Journal of Experimental Social Psychology* 2, pp. 278–287, 1966.
- ²³ P.G. Zimbardo, „Control of Pain Motivation by Cognitive Dissonance“, *Science* 151, pp. 217–219, 1966.
- ²⁴ Vezi și E. Aronson și J. Mills, „The Effect of Severity of Initiation on Liking for a Group“, în *Journal of Abnormal and Social Psychology* 59, pp. 177–181, 1958; J.L. Freedman, „Long-Term Behavioral Effects of Cognitive Dissonance“,

în *Journal of Experimental Social Psychology* 1, pp. 145–155, 1965; D.R. Shaffer și C. Hendrick, „Effects of Actual Effort and Anticipated Effort on Task Enhancement“, în *Journal of Experimental Social Psychology* 7, pp. 435–447, 1971; H.R. Arkes și C. Blumer, „The Psychology of Sunk Cost“, în *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 35, pp. 124–140, 1985; J.T. Jost et al., „Social Inequality and the Reduction of Ideological Dissonance on Behalf of the System: Evidence of Enhanced System Justification Among the Disadvantaged“, în *European Journal of Social Psychology* 33, pp. 13–36, 2003.

²⁵ D.T. Gilbert, et al. „The Peculiar Longevity of Things Not So Bad“, în *Psychological Science* 15, pp. 14–19, 2004.

²⁶ D. Frey et al. „Re-evaluation of Decision Alternatives Dependent Upon the Reversibility of a Decision and the Passage of Time“, în *European Journal of Social Psychology* 14, pp. 447–450, 1984; D. Frey, „Reversible and Irreversible Decisions: Preference for Consonant Information as a Function of Attractiveness of Decision Alternatives“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 7, pp. 621–626, 1981.

²⁷ S. Wiggins et al., „The Psychological Consequences of Predictive Testing for Huntington’s Disease“, *New England Journal of Medicine* 327, pp. 1401–1405, 1992.

²⁸ D.T. Gilbert și J.E.J. Ebert, „Decisions and Revisions: The Affective Forecasting of Changeable Outcomes“, *Journal of Personality and Social Psychology* 82, pp. 503–514, 2002.

²⁹ J.W. Brehm, *A Theory of Psychological Reactance*, New York, Academic Press, 1966.

³⁰ R.B. Cialdini, *Influence: Science and Practice*, Glenview, Ill. Scott, Foresman, 1985.

³¹ S.S. Iyengar și M.R. Lepper, „When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 79, pp. 995–1006, 2000; B. Schwartz, „Self-Determination: The Tyranny of Freedom“, în *American Psychologist* 55, pp. 79–88, 2000.

³² J.W. Pennebaker, „Writing About Emotional Experiences as a Therapeutic Process“, în *Psychological Science* 8, pp. 162–166, 1997.

³³ J.W. Pennebaker, T.J. Mayne și M.E. Francis, „Linguistic Predictors of Adaptive Bereavement“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 72, pp. 863–871, 1997.

³⁴ T.D. Wilson et al., „The Pleasures of Uncertainty: Prolonging Positive Moods in Ways People Do Not Anticipate“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 88, pp. 5–21, 2005.

³⁵ B. Fischhoff, „Hindsight $\neq$ foresight: The Effects of Outcome Knowledge on Judgment Under Uncertainty“, în *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 1, pp. 288–99, 1975; C.A. Anderson, M.R. Lepper și L. Ross, „Perseverance of Social Theories: The Role of Explanation in the Persistence of Discredited Information“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 39, pp. 1037–1049, 1980.

³⁶ B. Weiner, „«Spontaneous» Causal Thinking“, *Psychological Bulletin* 97, pp. 74–84, 1985; R.R. Hassin, J.A. Bargh și J.S. Uleman, „Spontaneous Causal Inferences“, *Journal of Experimental Social Psychology* 38, pp. 515–522, 2002.

³⁷ B. Zeigarnik, „Das Behalten erledigter und unerledigter Handlungen“, *Psychologische Forschung* 9, pp. 1–85, 1927; G.W. Boguslavsky, „Interruption and Learning“, *Psychological Review* 58, pp. 248–255, 1951.

³⁸ Wilson et al. „Pleasures of Uncertainty“.

³⁹ J. Keats, Letter to Richard Woodhouse, 27 October 1881, în *Selected Poems and Letters by John Keats*, ed. D. Bush, Boston, Houghton-Mifflin, 1959.

Capitolul 10

¹ D. Wirtz et al. „What to Do on Spring Break? The Role of Predicted, Online, and Remembered Experience in Future Choice“, în *Psychological Science* 14, pp. 520–524, 2003; S. Bluck et al. „A Tale of Three Functions: The Self-Reported Use of Autobiographical Memory“, în *Social Cognition* 23, pp. 91–117, 2005.

² A. Tversky și D. Kahneman, „Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability“, în *Cognitive Psychology* 5, pp. 207–232, 1973.

³ L.J. Sanna și N. Schwarz, „Integrating Temporal Biases: The Interplay of Focal

Thoughts and Accessibility Experiences“, *Psychological Science*, 15, pp. 474–481, 2004.

⁴ R. Brown și J. Kulik, „Flashbulb Memories“, *Cognition* 5, pp. 73–99, 1977; P.H. Blaney, „Affect and Memory: A Review“, în *Psychological Bulletin* 99, pp. 229–246, 1986.

⁵ D.T. Miller și B.R. Taylor, „Counterfactual Thought, Regret and Superstition: How to Avoid Kicking Yourself“, în *What Might Have Been: The Social Psychology of Counterfactual Thinking*, ed. N.J. Roese și J.M. Olson, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, pp. 305–331, 1995; J. Kruger, D. Wirtz și D.T. Miller, „Counterfactual Thinking and the First Instinct Fallacy“, în *Journal of Personality and Social Psychology*, în presă.

⁶ R. Buehler și C. McFarland, „Intensity Bias in Affective Forecasting: the Role of Temporal Focus“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 27, pp. 1480–1493, 2001.

⁷ C.K. Morewedge, D.T. Gilbert și T.D. Wilson, „The Least Likely of Times: How Memory for Past Events Biases the Prediction of Future Events“, în *Psychological Science* 16, pp. 626–30, 2005.

⁸ B.L. Fredrickson și D. Kahneman, „Duration Neglect in Retrospective Evaluations of Affective Episodes“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 65, pp. 45–55, 1993; D. Ariely și Z. Carmon, „Summary Assessment of Experiences: The Whole Is Different from the Sum of Its Parts“, în *Time and Decision*, ed. G. Loewenstein, D. Read și R.F. Baumeister, New York, Russell Sage Foundation, pp. 323–349, 2003.

⁹ W.M. Lepley, „Retention as a Function of Serial Position“, în *Psychological Bulletin* 32, p. 730, 1935; B.B. Murdock, „The Serial Position Effect of Free Recall“, în *Journal of Experimental Psychology* 64, pp. 482–488, 1962; T.L. White și M. Treisman, „A Comparison of the Encoding of Content and Order in Olfactory Memory and in Memory for Visually Presented Verbal Materials“, *British Journal of Psychology* 88, pp. 459–472, 1997.

¹⁰ N.H. Anderson, „Serial Position Curves in Impression Formation“, în *Journal of Experimental Psychology* 97, pp. 8–12, 1973.

¹¹ D. Kahneman et al., „When More Pain Is Preferred to Less: Adding a Better

Ending“, *Psychological Science* 4, pp. 401–405, 1993.

¹² J.J. Christensen-Szalanski, „Discount Functions and the Measurement of Patients' Values: Women's Decisions During Childbirth“, în *Medical Decision Making* 4, pp. 47–58, 1984.

¹³ D. Holmberg și J.G. Holmes, „Reconstruction of Relationship Memories: A Mental Models Approach“, în *Autobiographical Memory and the Validity of Retrospective Reports*, eds N. Schwarz și N. Sudman, New York, Springer-Verlag, pp. 267–288, 1994; C. McFarland și M. Ross, „The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 13, pp. 228–238, 1987.

¹⁴ William Shakespeare, *Richard al II-lea*, actul 2, scena 1, 1594–1596; trad. Mihnea Gheorghiu, București, Editura Univers, 1984.

¹⁵ D. Kahneman, 1999. „Objective Happiness“, în *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, ed. D. Kahneman, E. Diener și N. Schwarz, New York, Russell Sage Foundation, pp. 3–25, 1999.

¹⁶ Vezi „Well-Being and Time“, în J.D. Velleman, în *The Possibility of Practical Reason*, Oxford, Oxford University Press, 2000.

¹⁷ E. Diener, D. Wirtz și S. Oishi, „End Effects of Rated Quality of Life: The James Dean Effect“, în *Psychological Science* 12, pp. 124–128, 2001.

¹⁸ M.D. Robinson și G.L. Clore, „Belief and Feeling: Evidence for an Accessibility Model of Emotional Self-Report“, în *Psychological Bulletin* 128, pp. 934–960, 2002; L.J. Levine și M.A. Safer, „Sources of Bias in Memory for Emotions“, *Current Directions in Psychological Science* 11, pp. 169–173, 2002.

¹⁹ M.D. Robinson și G.L. Clore, „Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes“, *Journal of Personality and Social Psychology* 83, pp. 198–215, 2002.

²⁰ M.D. Robinson, J.T. Johnson și S.A. Shields, „The Gender Heuristic and the Database: Factors Affecting the Perception of Gender-Related Differences in the Experience and Display of Emotions“, în *Basic and Applied Social Psychology* 20, pp. 206–219, 1998.

- ²¹ C. McFarland, M. Ross și N. DeCourville, „Women’s Theories of Menstruation and Biases in Recall of Menstrual Symptoms“, *Journal of Personality and Social Psychology* 57, pp. 522–531, 1981.
- ²² S. Oishi, „The Experiencing and Remembering of Well-Being: A Cross-Cultural Analysis“, *Personality and Social Psychology Bulletin* 28, pp. 1398–1406, 2002.
- ²³ C.N. Scollon et al., „Emotions Across Cultures and Methods“, în *Journal of Cross-Cultural Psychology* 35, pp. 304–326, 2004.
- ²⁴ M.A. Safer, L.J. Levine și A.L. Drapalski, „Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 28, pp. 1495–1507, 2002; S.A. Dewhurst și M.A. Marlborough, „Memory Bias in the Recall of Pre-exam Anxiety: The Influence of Self-Enhancement“, în *Applied Cognitive Psychology* 17, pp. 695–702, 2003.
- ²⁵ T.R. Mitchell, et al., „Temporal Adjustments in the Evaluation of Events: The «Rosy View»“, în *Journal of Experimental Social Psychology* 33, pp. 421–448, 1997.
- ²⁶ T.D. Wilson et al., „Preferences as Expectation-Driven Inferences: Effects of Affective Expectations on Affective Experience“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 56, pp. 519–530, 1989.
- ²⁷ A.A. Stone, et al., „Prospective and Cross-Sectional Mood Reports Offer No Evidence of a «Blue Monday» Phenomenon“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 49, pp. 129–134, 1985.

Capitolul 11

- ¹ J. Livingston și R. Evans, *Que Sera, Sera*.
- ² W.V. Quine și J.S. Ullian, *The Web of Belief*, ed. a 2-a, New York: Random House, p. 51, 1978.
- ³ Jumătate din populația Statelor Unite s-a mutat în decurs de cinci ani, 1995–2000, ceea ce sugerează că un american obișnuit se mută la fiecare aproape zece ani; B. Berkner și C.S. Faber, *Geographical Mobility, 1995 to 2000*, Bureau of

the Census, Washington, D.C., 2003.

⁴ Americanul obișnuit născut după al Doilea Război Mondial a avut în jur de zece slujbe între 18 și 36 de ani, ceea ce sugerează că un american obișnuit are tot atâtea în decursul vieții. Bureau of Labor Statistics, Number of Jobs Held, Labor Market Activity, and Earnings Growth Among Younger Baby Boomers: Results from More Than Two Decades of a Longitudinal Survey, buletin de știri al Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor, Washington, D.C., 2002.

⁵ Oficiul de Recensământ al Statelor Unite prognozează că, în următorii ani, 10% din americani nu se vor căsători niciodată, 60% o singură dată, iar 30% se vor căsători de cel puțin două ori. R.M. Kreider și J.M. Fields, Number, Timing, and Duration of Marriages and Divorces, 1996, U.S. Bureau of the Census, Washington, D.C., 2002.

⁶ B. Russell, The Analysis of Mind, New York, Macmillan, p. 231, 1991.

⁷ Biologul Richard Dawkins se referă la aceste informații ca meme. Vezi R.J. Dawkins, Gena egoistă, Editura Publica, 2003. Vezi și S. Blackmore, The Meme Machine, Oxford, Oxford University Press, 2000.

⁸ D.C. Dennett, Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology, Cambridge, Mass.: Bradford/MIT Press, p. 18, 1981.

⁹ R. Layard, 2005, Happiness: Lessons from a New Science, New York, Penguin, 2005; E. Diener și M.E.P. Seligman, „Beyond Money: Toward an Economy of Well-Being“, în Psychological Science in the Public Interest 5, pp. 1–31, 2004; B.S. Frey și A. Stutzer, Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being, Princeton, N.J., Princeton University Press, 2002; R.A. Easterlin, 2001, „Income and Happiness: Towards a Unified Theory“, în Economic Journal 111, pp. 465–484; D.G. Blanchflower și A.J. Oswald, „Well-Being Over Time in Britain and the USA“, în Journal of Public Economics 88, pp. 1359–1386, 2004.

¹⁰ Efectul utilității marginale descrescătoare este diminuat când cheltuim banii pe lucrurile cu care este cel mai puțin probabil să ne obișnuim. Vezi T. Scitovsky, The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction, Oxford, Oxford University Press, 1976; L. Van Boven și T. Gilovich, „To Do or to Have? That Is the Question“, în Journal of Personality and Social Psychology 85, pp. 1193–

1202, 2003; R.H. Frank, „How Not to Buy Happiness“, în *Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences* 133, pp. 69–79, 2004. Nu toți economiștii cred în utilitatea marginală descrescătoare: R.A. Easterlin, „Diminishing Marginal Utility of Income? Caveat Emptor“, *Social Indicators Research* 70, pp. 243–326, 2005.

¹¹ J.D. Graaf et al., *Affluenza: The All-Consuming Epidemic*, New York, Berrett-Koehler, 2002; D. Myers, *The American Paradox: Spiritual Hunger in an Age of Plenty*, New Haven, Yale University Press, 2000; R.H. Frank, *Luxury Fever*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 2000; J.B. Schor, *The Overspent American: Why We Want What We Don't Need*, New York: Perennial 1999; P.L. Wachtel, *Poverty of Affluence: A Psychological Portrait of the American Way of Life*, New York, Free Press, 1983.

¹² Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776, vol. 1, New York, Modern Library, 1994.

¹³ Ibid., *The Theory of Moral Sentiments*, 1759.

¹⁴ N. Ashraf, C. Camerer și G. Loewenstein, „Adam Smith, Behavioral Economist“, în *Journal of Economic Perspectives*, în presă.

¹⁵ Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*; Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

¹⁶ Unii teoreticieni au argumentat că societățile demonstrează un șablon ciclic în care oamenii ajung să își dea seama că banii nu aduc fericirea, dar uită această lecție o generație mai târziu. Vezi A.O. Hirschman, *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 1982.

¹⁷ C. Walker, „Some Variations in Marital Satisfaction“, în *Equalities and Inequalities in Family Life*, ed. R. Chester și J. Peel, Londra, Academic Press, pp. 127–139, 1977.

¹⁸ D. Myers, *The Pursuit of Happiness: Discovering the Pathway to Fulfillment, Well-Being, and Enduring Personal Joy*, New York, Avon, p. 71, 1992.

¹⁹ J.A. Feeney, „Attachment Styles, Communication Patterns and Satisfaction Across the Life Cycle of Marriage“, în *Personal Relationships* 1, pp. 333–348,

1994.

²⁰ D. Kahneman et al., „A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method“, în *Science* 306: pp. 1776–1780, 2004.

²¹ T.D. Wilson et al., „Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 78, pp. 821–836, 2000.

²² R.J. Norwick, D.T. Gilbert și T.D. Wilson, „Surrogation: An Antidote for Errors in Affective Forecasting“, manuscris nepublicat, Harvard University, 2005.

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

²⁵ Acesta este, de asemenea, cel mai bun mod de a ne prezice comportamentul. De exemplu, oamenii supraestimează probabilitatea de a face acte caritabile, dar estimează corect probabilitatea ca alții să facă același lucru. Acest lucru sugerează că, dacă ne-am baza predicțiile despre propriul comportament pe ce vedem că fac alții, am nimeri la fix. Vezi N. Epley și D. Dunning, „Feeling «Holier Than Thou»: Are Self-Serving Assessments Produced by Errors in Self- or Social Prediction?“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 79, pp. 861–875, 2000.

²⁶ R.C. Wylie, *The Self-Concept: Theory and Research on Selected Topics*, vol. 2, Lincoln, University of Nebraska Press, 1979.

²⁷ L. Larwood și W. Whittaker, „Managerial Myopia: Self-Serving Biases in Organizational Planning“, în *Journal of Applied Psychology* 62, pp. 194–198, 1977.

²⁸ R.B. Felson, „Ambiguity and Bias in the Self-Concept“, în *Social Psychology Quarterly* 44, pp. 64–69.

²⁹ D. Walton și J. Bathurst, „An Exploration of the Perceptions of the Average Driver's Speed Compared to Perceived Driver Safety and Driving Skill“, în *Accident Analysis and Prevention* 30, pp. 821–830, 1998.

- ³⁰ P. Cross, „Not Can but Will College Teachers Be Improved?“, în *New Directions for Higher Education* 17, pp. 1–15, 1977.
- ³¹ E. Pronin, D.Y. Lin și L. Ross, „The Bias Blind Spot: Perceptions of Bias in Self Versus Others“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 28, pp. 369–381, 2002.
- ³² J. Kruger, „Lake Wobegon Be Gone! The «Below-Average Effect» and the Egocentric Nature of Comparative Ability Judgments“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 77, 221–232, 1999.
- ³³ J.T. Johnson et al., „The «Barnum Effect» Revisited: Cognitive and Motivational Factors in the Acceptance of Personality Descriptions“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 49, pp. 1378–1391, 1985.
- ³⁴ Kruger, „Lake Wobegon Be Gone!“
- ³⁵ E.E. Jones și R.E. Nisbett, „The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior“, în *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*, ed. E.E. Jones et al., Morristown, N.J.: General Learning Press, 1972; R.E. Nisbett și E. Borgida, „Attribution and the Psychology of Prediction“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 32, pp. 932–943, 1975.
- ³⁶ D.T. Miller și C. McFarland, „Pluralistic Ignorance: When Similarity Is Interpreted as Dissimilarity“, *Journal of Personality and Social Psychology* 53, pp. 298–305, 1987.
- ³⁷ D.T. Miller și L.D. Nelson, „Seeing Approach Motivation in the Avoidance Behavior of Others: Implications for an Understanding of Pluralistic Ignorance“, în *Journal of Personality and Social Psychology* 83, pp. 1066–1075, 2002.
- ³⁸ C.R. Snyder și H.L. Fromkin, „Abnormality as a Positive Characteristic: The Development and Validation of a Scale Measuring Need for Uniqueness“, în *Journal of Abnormal Psychology* 86, pp. 518–527, 1977.
- ³⁹ M.B. Brewer, „The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time“, în *Personality and Social Psychology Bulletin* 17, pp. 475–482, 1991.
- ⁴⁰ H.L. Fromkin, „Effects of Experimentally Aroused Feelings of Undistinctiveness Upon Valuation of Scarce and Novel Experiences“, în *Journal*

of Personality and Social Psychology 16, pp. 521–529, 1970; H.L. Fromkin, „Feelings of Interpersonal Undistinctiveness: An Unpleasant Affective State“, în Journal of Experimental Research in Personality 6, pp. 178–185, 1972.

⁴¹ R. Karniol, T. Eylon și S. Rish, „Predicting Your Own and Others' Thoughts and Feelings: More Like a Stranger Than a Friend“, în European Journal of Social Psychology 27, pp. 301–311, 1997; J.T. Johnson, „The Heart on the Sleeve and the Secret Self: Estimations of Hidden Emotion in Self and Acquaintances“, în Journal of Personality 55, pp. 563–582, 1987; R. Karniol, „Egocentrism Versus Protocentrism: The Status of Self in Social Prediction“, Psychological Review 110, pp. 564–580, 2003.

⁴² C.L. Barr și R.E. Kleck, „Self-Other Perception of the Intensity of Facial Expressions of Emotion: Do We Know What We Show?“, în Journal of Personality and Social Psychology 68, pp. 608–618, 1995.

⁴³ R. Karniol și L. Koren, „How Would You Feel? Children's Inferences Regarding Their Own and Others' Affective Reactions“, în Cognitive Development 2, pp. 271–278, 1987.

⁴⁴ C. McFarland și D.T. Miller, „Judgements of Self-Other Similarity: Just Like Other People, Only More So“, în Personality and Social Psychology Bulletin 16, pp. 475–484, 1990.

Postfață

¹ De fapt, este un pic neclar ce a vrut Bernoulli să spună prin utilitate, pentru că nu a definit-o, iar înțelesul acestui concept a fost dezbătut timp de trei secole și jumătate. Utilizatorii timpurii ai termenului vorbeau clar despre capacitatea bunurilor de a induce experiențe subiective pozitive celor care le consumau. De exemplu, în 1750, economistul Ferdinando Galiani definea utilitate ca „puterea unui lucru de a ne procura fericire“, F. Galiani, Della moneta [(Despre bani) [1750]. În 1789, filosoful Jeremy Bentham a definit-o ca „proprietatea oricărui obiect, prin care [obiectul tinde să producă beneficiu, avantaj, plăcere, bine sau fericire“, J. Bentham, în An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, ed. J.H. Burns și H.L.A. Hart, 1789; Oxford, Oxford University Press, 1996. Majoritatea economiștilor moderni s-au distanțat de astfel de definiții — nu pentru că ar avea altele mai bune, ci pentru că nu le place să vorbească despre experiențe subiective. Astfel, utilitatea a devenit o abstracție

ipotetică ale cărei alegeri sunt măsura. Dacă ți se pare o bălmăjeală pretențioasă, bine ai venit în club! Pentru mai multe informații legate de istoria acestui concept, vezi: N. Georgescu-Roegen, „Utility and Value in Economic Thought“, în *New Dictionary of the History of Ideas*, vol. 4,, New York, Charles Scribner's Sons, pp. 450–458, 2004; D. Kahneman, P.P. Wakker și R. Sarin, „Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility“, în *Quarterly Journal of Economics* 112, pp. 375–405, 1997.

² Majoritatea economiștilor moderni nu ar fi de acord cu această afirmație, pentru că știința economică este, momentan, dedicată unei ipoteze pe care psihologia a abandonat-o acum jumătate de secol, și anume cea conform căreia o știință a comportamentului uman poate ignora ce simt și spun oamenii și se poate baza exclusiv pe ce fac ei.

³ D. Bernoulli, „Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk“, în *Econometrica* 22, pp. 23–36, 1954, publicată, inițial, sub titlul „Specimen theoriae novae de mensura sortis“ în *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, vol. 5, 1738, 175–192.

⁴ Ibid., p. 25.

*** trad. Scarlat Ion Ghica, 1896, ed. C. George Săndulescu și Lidia Vianu, Contemporary Literature Press, Universitatea București, 2016 (n.tr.)**