

KEVIN SIMLER
ȘI ROBIN HANSON

ELEFANTUL DIN CREIER

MOTIVAȚIILE NOASTRE
ASCUNSE DIN VIAȚA
DE ZI CU ZI

Traducere din limba engleză
de **Camelia Dumitru**



Cuprins

<i>Prefață</i>	9
<i>Introducere</i>	13
PARTEA I. DE CE NE ASCUNDEM MOTIVELE	33
<i>Comportamentul animal</i>	35
<i>Competiția</i>	45
<i>Normele</i>	69
<i>Înșelătoria</i>	90
<i>Autoamăgirea</i>	108
<i>Justificări contrafăcute</i>	132
PARTEA II. MOTIVELE ASCUNSE DIN VIAȚA COTIDIANĂ	155
<i>Limbajul corpului</i>	157
<i>Râsul</i>	181

<i>Conversația</i>	207
<i>Consumul</i>	233
<i>Arta</i>	257
<i>Caritatea</i>	282
<i>Educația</i>	310
<i>Medicina</i>	332
<i>Religia</i>	358
<i>Politica</i>	386
<i>Concluzie</i>	413
<i>Note</i>	429
<i>Bibliografie</i>	479

*Pentru Lee Corbin, care a aprins scânteia vieții
mele intelectuale și m-a învățat
cum să gândesc.*

KEVIN

*Pentru toți omuleții aceia, adeseori bombănind
într-un colț, care au spus lucrurile acestea
dintotdeauna: aveți mai multă
dreptate decât știți.*

ROBIN

Prefață

Deși Robin a scris articole pentru blogul său pe diverse subiecte de mai bine de zece ani, cartea pe care o ai acum în mâini — sau în fața ochilor, pe ecran — nu ar fi existat dacă nu ar fi avut Kevin inițiativa. În 2013, Kevin s-a gândit să-și încerce a doua oară șansa la doctorat, însă, în schimb, l-a abordat pe Robin cu propunerea de a sări peste formalitățile academice și pur și simplu să vorbească și să lucreze împreună, informal, ca student și coordonator. Acesta este rodul colaborării noastre: un fel de teză de doctorat. Și presupunem că asta te face pe tine, dragă cititorule, unul dintre membrii comitetului doctoral.

Totuși, spre deosebire de o teză convențională, această lucrare are mai puține pretenții la originalitate. Ideea noastră de bază — aceea că suntem în mod strategic orbi față de aspecte-cheie ale motivelor noastre — a existat sub o formă sau alta de mii de ani. E o idee avansată nu numai de poeți, dramaturgi și filosofi, dar și de nenumărate suflete înțelepte și bătrâne, cel puțin atunci când le prinzi în intimitate și în dispoziția potrivită. Cu toate acestea, considerăm că ideea a fost neglijată în scrierile academice; poți citi un munte de cărți și tot să nu dai de ea. În cazul lui Robin, e perspectiva pe care ar fi fost cel mai

dornic să o audă la începutul carierei sale în cercetare, pentru a-l ajuta să evite drumurile închise. Așadar sperăm ca măcar viitorii cercetători să găsească cel puțin o carte în bibliotecă potrivită să expună limpede această idee.

Pe măsură ce aducem ultimele retușuri acestei cărți, observăm că gândurile noastre sunt în cea mai mare parte altundeva. Se întâmplă așa pentru că, parțial, alte sarcini și proiecte vociferează cerându-ne atenția, dar și pentru că este foarte dificil să ne uităm îndelung și curioși la motivațiile noastre egoiste, la ceea ce am numit „elefantul din creier”. Chiar și noi, autorii unei cărți pe această temă, suntem ușurați că avem șansa de a privi în altă parte, lăsându-ne mințile să rătăcească spre subiecte mai sigure, mai confortabile.

Suntem destul de curioși să vedem cum va reacționa lumea față de cartea noastră. Recenziile timpurii au fost aproape în unanimitate pozitive și ne așteptăm ca cititorul tipic să accepte aproximativ două treimi din aserțiunile noastre privind motivațiile și instituțiile umane. Cu toate acestea, ne vine greu să ne imaginăm cum teza centrală a cărții ar ajunge să fie larg acceptată de vreo populație extinsă, chiar și în rândul oamenilor de știință. Întrucât minți mai luminate decât ale noastre au avansat de multă vreme idei similare, dar fără vreun efect vizibil, suspectăm că mințile și culturile umane trebuie să conțină suficienți anticorpi care să țină la distanță astfel de concepte.

Desigur, nicio lucrare de acest tip nu se concretizează fără sprijinul comunității. Le suntem recunoscători pentru sfaturi, feedback și încurajări unei game largi de colegi, prieteni și membri ai familiei:

- Agentului nostru literar, Teresa Hartnett, precum și editorilor, Lynnee Argabright și Joan Bossert.
- Pentru feedback asupra primelor versiuni: Scott Aaronson, Shanu Athiparambath, Mills Baker, Stefano

Bertolo, Romina Boccia, Joel Borgen, Bryan Caplan, David Chapman, Tyler Cowen, Jean-Louis Dessalles, Jay Dixit, Kyle Erickson, Matthew Fallshaw, Charles Feng, Joshua Fox, Eivind Kjørstad, Anna Krupitsky, Brian Leddin, Jeff Lonsdale, William MacAskill, Dave McDougall, Geoffrey Miller, Luke Muelhauser, Patrick O'Shaughnessy, Laure Parsons, Adam Safron, Carl Shulman, Mayeeshah Tahsin, Toby Unwin și Zach Weinersmith.

- Robin nu a obținut niciun tip de sprijin financiar pentru această carte și cercetarea presupusă de scrierea ei, altul decât cel oferit de libertatea de a fi profesor titular. Pentru acest privilegiu neobișnuit, Robin le mulțumește din suflet colegilor de la George Mason University.
- Pentru sprijinul suplimentar, încurajări, idei și inspirație, Kevin ar dori să le mulțumească lui Nick Barr, Emilio Cecconi, Ian Cheng, Adam D'Angelo, Joseph Jordania, Dikran Karagueuzian, Jenny Lee, Justin Mares, Robin Newton, Ian Padgham, Sarah Perry, Venkat Rao, Naval Ravikant, Darcey Riley, Nakul Santpurkar, Joe Shermetaro, Prasanna Srikhanta, Alex Vartan și Francelle Wax, cu mulțumiri speciale lui Charles Feng pentru sugestia de a gândi cartea precum o teză de doctorat și lui Jonathan Lonsdale pentru sugestia de a căuta un „îndrumător doctoral”. De asemenea, Kevin le este în mod deosebit recunoscător pentru sprijin părinților săi, Steve și Valerie, precum și soției sale, Diana.
- În sfârșit, lui Kevin i-ar plăcea să-i mulțumească lui Lee Corbin, mentorul și prietenul său de 25 de ani. Acest proiect nu ar fi fost posibil fără influența lui Lee.

Introducere

elefantul din cameră, subst. Un subiect important pe care oamenii ezită să-l recunoască sau să-l abordeze; un tabu social.

elefantul din creier, subst. O trăsătură importantă, dar nerecunoscută a modului în care funcționează mintea noastră; un tabu introspectiv.

Robin a zărit pentru prima oară elefantul în 1998.

Abia își terminase activitatea doctorală la Caltech, studiind teoria economică abstractă, și începea o perioadă postdoctorală de doi ani centrată pe politicile de sănătate publică. Inițial, s-a concentrat asupra întrebărilor standard: Care sunt tratamentele medicale eficiente? De ce spitalele și companiile de asigurări funcționează așa cum o fac? Și cum ar putea fi eficientizat întregul sistem?

Totuși, pe măsură ce s-a cufundat în literatura de specialitate, Robin a început să observe că datele se contradiceau și, în curând, a început să pună la îndoială chiar și cele mai simple și fundamentale asumții. De ce investesc pacienții atât de mult în îngrijiri medicale? Pentru a deveni mai sănătoși: Acesta este singurul și unicul lor obiectiv, corect?

Poate că nu. Haideți să ne uităm la câteva date tulburătoare descoperite de Robin. Pentru început, persoanele din țările dezvoltate consumă mult prea multe servicii medicale — vizite la medic, medicamente, teste diagnostice și așa mai departe — mult dincolo de ceea ce este util pentru a rămâne sănătos. De pildă, studiile randomizate extinse au descoperit că persoanelor cărora li se oferă asigurare medicală gratuită consumă mai multe servicii medicale (comparativ cu grupul de control nesubvenționat) și, cu toate acestea, nu sfârșesc prin a fi în mod semnificativ mai sănătoși. Între timp, intervențiile *non-medicale* — precum eforturile de a diminua factorii de stres sau de a îmbunătăți dieta, exercițiile fizice, somnul sau calitatea aerului — au un efect vizibil mult mai mare asupra sănătății, iar, cu toate acestea, pacienții și cei care creează politici sunt mult mai puțin dispuși să se ocupe de ele. În plus, pacienții sunt ușor de satisfăcut de *aparența* unei îngrijiri medicale de calitate și manifestă un interes șocant de redus pentru a trece dincolo de suprafață — de exemplu, să obțină o a doua opinie sau să solicite statisticile privind rezultatele medicilor sau spitalelor. (Un studiu uimitor a descoperit că doar 8% dintre pacienții gata să treacă printr-o intervenție chirurgicală cardiacă erau dispuși să plătească 50\$ pentru a afla despre ratele de mortalitate pentru acea intervenție la spitalele din apropiere.) În sfârșit, oamenii cheltuiesc exorbitant pe îngrijirea eroică de la finalul vieții, deși îngrijirea ieftină paliativă este, de obicei, la fel de eficientă în a prelungi viața și chiar și mai bună la păstrarea calității vieții. Laolaltă, aceste enigme aruncă o îndoială semnificativă asupra ideii simpliste că medicina este strict despre sănătate.

Pentru a explica aceste nedumeriri și altele asemenea, Robin a avut o abordare neobișnuită în rândul experților în politici de sănătate. El a sugerat că oamenii ar putea să aibă *alte motivații* pentru a cumpăra servicii

medicale — dincolo de a fi sănătoși pur și simplu, iar aceste motivații sunt, în mare măsură, inconștiente. În momentele de introspecție, observăm doar motivele care țin de sănătate, însă atunci când facem un pas în spate și disecăm aceste motivații din exterior, dezasamblându-le și pornind de la comportamentele noastre, începe să se contureze o imagine mai interesantă.

Atunci când un copil în vârstă de 2 ani se împiedică și-și julește genunchiul, mama lui se apleacă și-i dă un pupic. Nu are loc niciun proces de vindecare real, însă ambele părți par a aprecia ritualul. Copilașul găsește alinare știind că mama este acolo să-l ajute, în special dacă ar fi să se întâmple ceva mai serios. Iar mama, la rândul ei, este dornică să dovedească că este demnă de încrederea fiului ei. Acest exemplu simplu și mărunț ne arată cum am putea fi programați deopotrivă să căutăm și să oferim îngrijire medicală, chiar și atunci când nu este utilă din punct de vedere medical.

Ipoteza lui Robin este că o tranzacție similară se ascunde în sistemul nostru medical, cu excepția faptului că nu o observăm deoarece este mascată de toată vindecarea autentică într-adevăr prezentă. Cu alte cuvinte, îngrijirea medicală costisitoare ne vindecă *cu adevărat*, fiind însă simultan o versiune adultă elaborată a tranzacției de tip „să pupe mama să treacă buba”. În această tranzacție, pacientul este asigurat de sprijinul social, în timp ce persoanele care oferă un astfel de sprijin speră să cumpere o feliuță de loialitate din partea pacientului. Și nu este vorba doar despre doctori care sunt de partea „pupatului” sau suportivă a tranzacției, ci de toată lumea care-l ajută pe pacient pe parcurs: partenerul/a care insistă pe tema vizitei la medic, prietenul care are grijă de copii, șeful care este indulgent în legătură cu termenele-limită, chiar și instituțiile, cum ar fi angajatorii și guvernele naționale care au sponsorizat de la bun început asigurarea de sănătate a pacientului.

Concluzia este că serviciile medicale nu sunt doar despre sănătate — ele sunt și un exercițiu de *îngrijire ostentativă*.

Ei bine, acum nu ne așteptăm ca cititorii noștri să creadă deocamdată această explicație. O vom examina mai în detaliu în Capitolul 14. Ceea ce este important este să căpătați o idee privind *tipul* de explicație pe care îl propunem. În primul rând, sugerăm că, adeseori, comportamentele umane cheie sunt determinate de motive multiple — chiar și comportamentele care par destul de clare, cum ar fi a oferi și a primi îngrijire medicală. Acest lucru nu ar trebui să fie prea surprinzător; la urma urmei, oamenii sunt creaturi complexe. În al doilea rând însă, și cel mai important, sugerăm că unele dintre aceste motivații sunt inconștiente; nu suntem deloc conștienți de ele. Și nu vorbim despre simple motivații minuscule, agitându-se discret prin cotloanele minților noastre. Acestea sunt motive de mărimea unui elefant, suficient de mari pentru a lăsa amprente în datele economiei naționale.

Așadar, pentru Robin, medicina a fost prima întrezărire a elefantului din creier. Între timp, Kevin l-a ochit prima oară în perioada în care lucra la un start-up de software în Silicon Valley.

Inițial, Kevin considera că domeniul start-up-urilor era un simplu exercițiu de construire a unei companii: aduni câțiva oameni laolaltă; le oferi timp să gândească, să vorbească și să scrie cod; și, în cele din urmă, asemeni unor piese de Lego care se îmbină, iată cum iese la iveală programul de software util. Apoi, Kevin a citit *Hierarchy in the Forest* scrisă de antropologul Christopher Boehm, o carte care analizează societățile umane utilizând aceleași concepte folosite pentru analiza comunităților de cimpanzei. După ce a citit cartea lui Boehm, Kevin a început să-și perceapă mediul foarte diferit. Un birou plin de ingineri software a început curând să se transforme, sub pâlpâirile luminilor fluorescente, într-un trib de primate care sporovăiau.

Ședințele cu întreaga echipă, mesele comune, ieșirile cu echipa au devenit sesiuni elaborate de purificare socială. Interviurile au început să arate asemeni unor ritualuri de inițiere superficial deghizate. Logoul companiei a căpătat caracterul unui totem tribal sau al unui simbol religios.

Cea mai mare revelație din cartea lui Boehm se referea însă la statutul social. Bineînțeles că angajații dintr-un birou, fiind primate, încearcă prin diverse tertipururi să-și păstreze sau să-și îmbunătățească propria poziție în ierarhie, prin manifestări de dominanță, ciorovăieli pe teritoriu sau confruntări active. Niciunul dintre aceste comportamente nu este surprinzător pentru specii atât de sociale și politice precum specia noastră. Ce este interesant este modul în care oamenii maschează această întreagă competiție socială, îmbrăcând-o în jargonul „clinic“ al afacerilor. Richard nu se plânge de Karen spunând „îmi stă în cale“; el o acuză că „nu-i pasă suficient de client“. Subiectele tabu precum statutul social nu sunt discutate deschis, ci sunt, în schimb, înfășate în eufemisme precum „experiență“ sau „vechime“.

Ideea este că oamenii nu se gândesc sau nu vorbesc în mod obișnuit în termeni de maximizare a statutului social — sau, în cazul medicinei, de a manifesta o îngrijire ostentativă. Iar cu toate acestea, noi toți ne purtăm instinctiv așa. De fapt, suntem capabili să acționăm destul de abil și strategic, urmărindu-ne propriul interes, fără a-l admite explicit, nici măcar față de noi înșine.

Acest lucru este însă bizar. De ce nu suntem deloc conștienți de astfel de motive importante? Biologia ne învață că suntem animale sociale competitive, cu toate instinctele la care ne-am putea aștepta de la astfel de creaturi. Iar conștiința este utilă — de aceea a și evoluat. Prin urmare, nu ar fi logic să fim *hiperconștienți* de interesele noastre biologice cele mai profunde? Totuși, în cea mai mare parte a timpului, părem aproape în mod intenționat inconștienți de existența lor.

Nu e ca și cum am fi la modul propriu incapabili de a percepe aceste motive în interiorul psihicului nostru. Cu toții știm că ele se află acolo. Cu toate acestea, ne fac să ne simțim inconfortabil, așa că, mental, ne eschivăm de ele.

Ideea esențială

„Suntem creaturi sociale până în profunzimea ființei noastre.“ — Karl Popper¹

„Orice om singur este sincer. Atunci când apare o a doua persoană, începe ipocrizia.“ — Ralph Waldo Emerson²

Iată care este teza pe care o vom explora în această carte: noi, ființele umane, suntem o specie care nu numai că este capabilă să acționeze pe baza unor motive ascunse — suntem concepute astfel încât să facem asta. Creierul nostru este construit să funcționeze în interesul nostru personal, încercând totodată din greu să nu pară egoist în fața celorlalți oameni. Iar pentru a-i deruta pe ceilalți, creierul ne ține pe „noi“, mințile noastre conștiente, în întuneric. Cu cât știm mai puține despre propriile noastre motive urâte, cu atât ne este mai ușor să ne ascundem de ceilalți.

Prin urmare, autoamăgirea este *strategică*, un șiretlic pe care creierul îl folosește pentru a lăsa o impresie bună, în timp ce ne purtăm urât. De înțeles, puțini oameni se grăbesc să mărturisească acest tip de duplicitate. Atâta vreme cât vom continua însă să mergem pe vârfuri în jurul acestui subiect, nu vom reuși să gândim limpede despre comportamentul uman. Vom fi obligați să distorsionăm sau să negăm orice explicație care revine la motivele noastre ascunse. Aspectele-cheie vor rămâne tabu, iar noi vom fi pentru totdeauna înșelați de propriile noastre gânduri și

acțiuni. Așadar doar prin confruntarea cu elefantul putem să începem să vedem ce se întâmplă cu adevărat.

Din nou, nu este vorba că am fi complet inconștienți de motivațiile noastre dezagreabile — departe de adevăr. Multe sunt cu ușurință vizibile oricui alege să privească. Pentru fiecare motiv „ascuns” pe care îl discutăm în carte, unii cititori vor fi acut conștienți de el, alții doar ușor conștienți, iar alții îl vor ignora cu desăvârșire. Acesta este motivul pentru care am ales elefantul ca metaforă (vezi Caseta 1). Elefantul — fie din cameră, fie în creierul nostru — se află pur și simplu acolo, expus, și ar putea fi văzut cu ușurință dacă doar ne-am pregăti să privim în direcția sa (vezi Figura 1). În general însă, preferăm să ignorăm elefantul și, drept urmare, expediem acele explicații ale comportamentului nostru care ne atrag atenția asupra sa.

Caseta 1: „Elefantul”

Prin urmare, ce anume reprezintă exact elefantul din creier, acest lucru despre care nu avem chef să vorbim și la care nu vrem să ne gândim? Într-un cuvânt, este vorba despre egoism — părțile egoiste ale psihicului nostru.

De fapt însă, este ceva mult mai mult de-atât. Egoismul reprezintă doar inima, dacă vreți, dar un elefant are multe alte părți, toate interconectate. Așadar, pe parcursul acestei cărți, vom folosi „elefantul” pentru a ne referi nu doar la egoismul uman, ci și la un întreg grup de concepte conexe: faptul că suntem animale sociale competitive, care luptă pentru putere, statut și sex; faptul că suntem, uneori, dispuși să mințim și să trișăm pentru a avansa; faptul că ascundem unele dintre motivele noastre — și facem asta pentru a-i înșela pe ceilalți.

De asemenea, vom folosi ocazional termenul „elefant” pentru a ne referi chiar la motivele noastre ascunse. A admite oricare dintre aceste concepte înseamnă a face aluzie și la restul lor. Toate fac parte din același pachet, supuse aceluiași tabu.

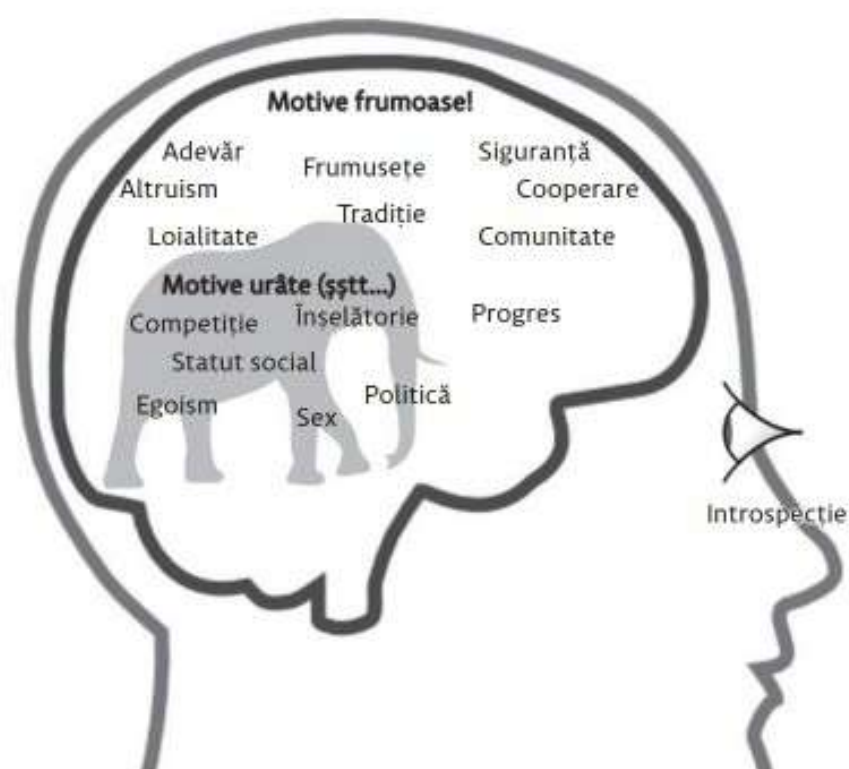


Figura 1. Elefantul din creier

Comportamentul uman este arareori ceea ce pare — aceasta este principala lecție aici. Desigur, nu suntem deloc primii oameni care avansează această idee. Gânditori de-a lungul secolelor au fost încântați să identifice numeroasele moduri, mari și mărunte, în care acțiunile noastre nu par a se alinia cu presupusele noastre motive.