

MOLECULA MORALĂ

PAUL J. ZAK

MOLECULA MORALĂ

Sursa iubirii și a prosperității

Traducere din engleză de
ANCA BĂRBULESCU

 HUMANITAS
BUCUREȘTI

Redactor: Vlad Zografi
Coperta: Ioana Nedelcu
Tehnoredactor: Manuela Măxineanu
Corectori: Patricia Rădulescu, Iuliana Glăvan
DTP: Emilia Ionașcu, Dan Dulgheru

Tipărit la R. A. Monitorul Oficial

Paul J. Zak

The Moral Molecule

Copyright © 2012 by Paul J. Zak

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Dutton,
a member of Penguin Group (USA) Inc.

© HUMANITAS, 2014, pentru prezenta versiune românească

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

Zak, Paul J.

Molecula morală: sursa iubirii și a prosperității / Zak Paul J.;

trad.: Anca Bărbulescu. – București: Humanitas, 2014

Bibliogr.

ISBN 978-973-50-4306-3

I. Bărbulescu, Anca (trad.)

33

EDITURA HUMANITAS

Piața Presei Libere 1, 013701 București, România

tel. 021/408 83 50, fax 021/408 83 51

www.humanitas.ro

Comenzi online: www.libhumanitas.ro

Comenzi prin e-mail: vanzari@libhumanitas.ro

Comenzi telefonice: 0372 743 382; 0723 684 194

*Fiițelor mele, Alexandra și Elke,
care, prin iubirea lor,
m-au făcut un om mai bun și mai fericit*

Introducere

Nunta vampirilor

Era o vreme perfectă pentru o nuntă: soarele englezesc trăgea cu ochiul de după norii englezești, iar oaspeții se adunau, în ținută de mare gală. Ceremonia urma să aibă loc la Huntsham Court, un conac victorian din Devon, și avea să înceapă în zece minute. Trebuia ca eu să fi ajuns de o oră.

Mi-am parcat Vauxhall-ul închiriat în curtea presărată cu pietriș, am lăsat motorul pornit, am coborât în graba mare, în halatul de laborator, să fac o recunoaștere rapidă, apoi am solicitat ajutorul unui oaspete ca să cărăm înăuntru centrifuga de 68 de kilograme și cele 30 de kilograme de gheață carbonică pe care le aveam în mașină. Am mai făcut un drum ca să aduc seringile, 156 de eprubete gata etichetate, garouri, tampoane cu alcool și plasturi, toate sosite din California.

Planul, pus la punct împreună cu Linda Geddes, mireasa, consta în a lua două seturi de probe de sânge – una chiar înainte de rostirea jurămintelor, cealaltă imediat după – de la un eșantion de participanți, prieteni și rude. Dintre cei implicați efectiv în ceremonie, tatăl Lindei fusese singurul care refuzase; mama mirelui era în convalescență, așa că am lăsat-o deoparte.

E drept că prelevarea de sânge la nuntă nu e o tradiție cu vechime prin părțile acestea ale Angliei și, din câte știu, nici prin altele. Dar în cazul de față mireasa colabora cu revista *The New Scientist* și îmi urmărise studiile. În plus, era cunoscută pentru obiceiul de a plonja în subiectul articolelor cu capul

înainte. Într-o zi, din senin, m-a invitat să zbor peste Atlantic ca să asist la nunta ei, dar nu fiindcă am fi devenit noi cine știe ce prieteni apropiați. Dorea să fac un experiment ilustrativ. Așa, de dragul distracției, voia să vadă dacă efectul emoțional înălțător al cununiei avea să le modifice invitaților nivelul de oxitocină (a nu se confunda cu OxyContin, calmantul de care mulți fac abuz), mesagerul chimic pe care-l studiam de câțiva ani. Oxitocina e cunoscută mai ales ca fiind un hormon reproductiv feminin și de obicei e asociată nu atât cu jurămintele maritale și șampania, cât cu ceea ce, în alte vremuri, se petrecea în genere nouă luni mai târziu. Oxitocina controlează contracțiile din timpul travaliului și tot atunci au parte de ea multe femei, sub forma Pitocinei, versiunea sintetică disponibilă în farmacii pe care doctorii le-o injectează pentru a induce nașterea. Tot oxitocina e responsabilă pentru atenția calmă și concentrarea cu care mamele își urmăresc bebelușii în timp ce-i hrănesc la sân. Pe de altă parte, oxitocina e foarte prezentă – speram noi – și în noaptea nunții, contribuind la crearea senzației calde și afectuoase pe care o simt atât femeile, cât și bărbații în cursul actului sexual – sau în timpul unui masaj ori chiar al unei îmbrățișări.

Linda nu intrase în legătură cu mine fiindcă așa fi avut ceva nou de spus despre oxitocină în calitatea ei de „hormon al nașterii“ sau de „hormon al pupăcioșilor“, ci pentru că îi descoperisem un rol cu totul diferit. Arătasem în cercetările mele că, atât în creier, cât și în sânge, acest mesager chimic e de fapt cheia comportamentului moral. Nu doar în relațiile intime, ci și în legăturile de afaceri ori în politică – în societate, în general.

Tocmai în asta constă, după câte îmi dau seama, partea cu care lumea nu se va obișnui prea ușor.

Ce vreau să spun este că o singură moleculă – pe care, apropo, cercetătorii ca mine o pot manipula în laborator – explică de ce unii oameni sunt atât de generoși, iar alții niște nemernici

fără inimă, de ce unii înșală și fură, iar în alții poți avea încredere până în pânzele albe, de ce unii soți sunt mai fideli decât alții și, mergând pe aceeași linie, de ce femeile tind să fie mai generoase și mai amabile decât bărbații.

Da, e adevărat.

Din 2001 am efectuat, împreună cu colegii mei, o serie de experimente în care arătam că, atunci când nivelul de oxitocină crește, subiectul devine mai generos și mai empatic, chiar și față de oameni pe care nu i-a mai văzut în viața lui. Am considerat ca reper de evaluare a comportamentului disponibilitatea subiecților de a împărți bani reali în timp real. Iar pentru a măsura creșterea nivelului de oxitocină am prelevat probe de sânge și le-am analizat.

După cum știm cu toții, banii circulă în unități ușor de măsurat – monede și bancnote de cinci, de zece, de douăzeci și tot așa –, ceea ce ne-a permis să cuantificăm sporirea generozității oamenilor pe baza sumei pe care fiecare era dispus s-o împartă. Apoi am corelat cifrele cu creșterea nivelului de oxitocină din sânge. Mai târziu, ca să fim absolut siguri că nu era vorba doar de o coincidență, ci de o relație cauză–efect adevărată, le-am administrat subiecților oxitocină sintetică pe căile nazale – cea mai convenabilă opțiune, având în vedere că nu le-o puteam injecta direct în creier. Cât despre cauză și efect, am descoperit că puteam controla reacția comportamentală la fel de ușor cum am fi deschis și închis apa la robinet.

Dar ceea ce a demonstrat efortul nostru, în primul și în primul rând, a fost că nu e nevoie să-i administrezi cuiva chimicale pe nas, să faci sex cu el sau să-l îmbrățișezi ca să determini sporirea nivelului de oxitocină care provoacă un comportament mai generos. Din fericire, pentru declanșarea producerii acestei „moleculă morale“ nu e nevoie decât să-i dai un sentiment de încredere. Când un om se deschide spre altul, când îi arată încredere, celălalt manifestă o creștere a nivelului de oxitocină

care îl determină să fie mai puțin rezervat, mai puțin înclinat să trișeze. Cu alte cuvinte, senzația că cineva are încredere în noi ne face să fim mai... de încredere. Iar asta, în timp, îi face pe ceilalți mai dispuși să aibă încredere în noi, ceea ce mai departe...

Dacă observați aici primii pași dintr-o buclă infinită care se închide și creează așa-numitul cerc virtuos – și, în cele din urmă, o societate virtuoasă –, înseamnă că ați înțeles. Tocmai acest lucru face din studiul nostru unul atât de fascinant.

Firește, nu e atât de simplu, fiindcă nici o substanță chimică din corp nu acționează de una singură, după cum și diverși factori din experiența de viață a individului au rolul lor. Dar, așa cum vom vedea în capitolele următoare, oxitocina orcheștrează tipul de comportament generos și empatic recomandat de toate culturile lumii drept calea de urmat în viață, conduita cooperantă, binevoitoare, sociabilă considerată de orice cultură de pe planetă drept „morală“.

A nu se înțelege de aici că oxitocina ne face invariabil buni, sau invariabil generoși și încrezători. Într-o lume aspră și nemiiloasă, dacă ai o inimă deschisă și iubitoare este totuna cu a umbla pe stradă având prinsă pe spate o hârtie pe care scrie TRAGE-MI UN ȘUT. Mai degrabă se poate spune că molecula morală funcționează ca un giroscop: ne ajută să menținem echilibrul între un comportament bazat pe încredere și un comportament bazat pe rezervă și suspiciune. Astfel, oxitocina ne ajută să ne găsim drumul între avantajele sociale – de altfel, considerabile – ale deschiderii și prudența rezonabilă necesară pentru a nu fi exploatați.

Capacitatea oxitocinei de a recunoaște și de a reacționa la natura *exactă* a legăturilor și interacțiunilor dintre oameni a intrigat-o și pe Linda, mireasa, în asemenea măsură, încât m-a invitat la nunta ei. Voia să afle cum se vor reflecta atâtea anga-

CAPITOLUL 1

Jocul încrederii

*De la escrocherii mărunte
la avuția națiunilor*

Locul infracțiunii: o benzinărie ARCO dintr-un cartier cam suspect de la marginea orașului Santa Barbara, unde lucram pe vremea liceului ca asistent la pompă, după orele de curs.

Într-o zi, cum stăteam în ușa biroului și mă bucuram de briză, în așteptarea următorului client, s-a apropiat de mine un individ bine îmbrăcat, dar cu un aer cam îngrijorat, care apăruse de după colțul clădirii.

— Poate mă ajutați, a spus el. Mă duc la un interviu pentru un job, în Goleta, și nu știu ce să mă fac.

— Dar ce s-a întâmplat? l-am întrebat.

— Uitați...

Și mi-a arătat o cutiuță de cadouri de la un magazin de bijuterii de lux din oraș. Apoi a deschis-o: înăuntru era un colier de perle care scânteiau în soarele californian.

— Am fost la toaletă și l-am găsit pe jos. Formidabil, nu? A sunat cineva după el?

— Încă nu.

— Ce frumusețe de bijuterie! Cine a pierdut-o trebuie să fie disperat. Ce să facem? Doar n-o s-o păstrez...

Am stat amândoi așa câteva momente, studiind perlele, care, în ochii mei de puști de optsprezece ani, păreau într-adevăr foarte prețioase.

Apoi, exact la momentul potrivit, a sunat telefonul. M-am întins spre birou și am răspuns, iar de la capătul celălalt al firului o voce de bărbat a spus:

— Tocmai am trecut pe la benzinăria dumneavoastră. Aveam la mine un colier pe care i-l cumpărasem soției și cred că mi-a căzut când...

— Ah! am exclamat eu. Nemaipomenit... E la cineva aflat chiar lângă mine. L-a găsit acum cinci minute în toaletă.

— Nu pot să cred! s-a bucurat omul de la telefon. Uitați cum facem. Spuneți-i să stea acolo și să aibă grijă de el. Ajung în jumătate de oră.

— Bun.

— Stați să vă dau un număr de telefon, a adăugat el, apoi mi l-a dictat. Și... spuneți-i că-i aduc 200 de dolari în semn de mulțumire. Mi-a salvat viața, ce mai! Sau cel puțin căsnicia!

Am închis telefonul și, încântat, i-am explicat noului meu prieten că proprietarul avea să vină într-o jumătate de oră cu o recompensă de 200 de dolari.

Dar bărbatul de lângă mine nu părea prea entuziasmat.

— Fir-ar... dar n-am cum să aștept. Într-o jumătate de oră trebuie să fiu la Goleta și am mare nevoie să obțin postul ăla.

Apoi s-a uitat la mine și m-a întrebat din nou:

— Cum să facem?

M-am gândit un moment, în timp ce el mă privea.

— Eu stau aici până la ora închiderii, am răspuns. La o adică, pot să-l păstrez eu până vine proprietarul.

— Ați putea? A zâmbit larg, apoi a oftat adânc, a ușurare. Ar fi perfect. Atunci e cazul să împărțim recompensa.

— Serios? am spus eu, făcând pe uimitul, deși roțițele din capul meu deja calculau în câte feluri aș putea cheltui banii.

— Bineînțeles.

Dar apoi și-a mușcat buzele, dând din nou semne de neliniște.

— Singura problemă e că... nu mă întorc pe același drum.

— Nici o problemă, l-am asigurat. O împărțim dinainte. Uite... vă dau chiar acum jumătatea dumneavoastră.

Și așa am făcut: am „împrumutat“ 100 de dolari din casa benzinăriei și i-am dat unui tip pe care nu-l cunoșteam de mai mult de cinci minute.

După cum în mod sigur v-ați dat seama de mult, colierul de „perle“ era o făcătură, un șirag de mărgelie ieftin într-o cutie cu aspect pretențios, iar tipul de la telefon, evident, era în cârdășie cu cel apărut din toaleta benzinăriei.

Și-atunci, cum e posibil să fie cineva atât de prost încât să cadă în capcană și să scoată din buzunar niște bani, care pentru mine erau cât se poate de reali, pe baza unei povești atât de șchioape și pline de coincidențe trase de păr?

Oare m-a orbit pur și simplu lăcomia?

E drept că vedeam în fața ochilor numai semnul „\$“ când mi-a fost arătată bijuteria și când am auzit cuvântul magic *recompensă*. Dar eram un puști destul de deștept, mă pricepeam la matematică și la rezolvat probleme, așa că ar fi trebuit să-mi dau seama că e o înșelătorie...

În plus, nu se poate spune că nu mă învățase nimeni ce e bine și ce e rău. Crede vreunul dintre voi că a avut părinți severi? Ai mei m-au *retras* de la școala catolică fiindcă *nu era suficient de strictă!* Și, deși sună mai mult a replică bine plasată decât a adevăr, mama mea, înainte să devină mama, a fost călugăriță. Timp de patru ani, a făcut parte dintre Surorile din Loretto de la Piciorul Crucii, iar educația mea – garnisită cu slujbe în latină, ani de inspirat tămâie în postura de băiat de altar și inspecții în care se verifica, cu mânuși albe, dacă mi-am șters bine praful în cameră – nu lăsase nici un loc de îndoială că suntem născuți cu toții sub semnul păcatului și că ne mână patimi josnice, care trebuie ținute în frâu cu asprime și urmărite neobosit, ca nu cumva să deprindem purtări urâte. Mama privea lucrurile din perspectiva clasică asupra cârmuirii naturii umane: abordarea autoritară plină de „așa da“ și „așa nu“ care domină toată istoria occidentală. În creșterea fiului ei, a pornit de la

prezumția că nu e posibil un comportament moral și altruist fără amenințarea omniprezentă a pedepsei – și, cu cât mai terifiantă pedeapsa, cu atât mai eficient rezultatul. Așadar, gândiți-vă la imaginile iadului zugrăvite de Hieronymus Bosch.

Dar, când mă gândesc la incidentul de la benzinăria ARCO, nu lăcomia mi-o amintesc și nici vreun alt păcat de moarte care-i îngrijora atât de mult pe filozofi și teologi (dar și pe mama). Cred că atunci m-a motivat o dorință sinceră de a fi de ajutor. Bietul om se ducea la un interviu important și arăta agitat, lovit de ghinion, aproape disperat. De la bun început, mi-a cerut ajutorul, plus că se vedea pe figura lui că are într-adevăr nevoie de el. Însă, în primul rând, prin tot ce spunea și făcea părea să-mi acorde extraordinar de multă încredere, bazându-se pe un liceean care-i va reda colierul proprietarului de drept. M-a întrebat de mai multe ori: „Cum să facem?“ Iar apoi m-a lăsat pe mine să mă ocup de toate. După o asemenea dovadă de încredere, a-l ajuta părea cea mai judicioasă alegere.

La facultate m-am specializat în biologie matematică și economie, dar n-am încetat o clipă să mă întreb cum știm care e alegerea corectă. Între timp, am citit multă filozofie morală și chiar teologie; apoi, după studiile postuniversitare, matematica, biologia, economia și preocupările privind morala s-au îmbinat în primele mele lucrări despre determinarea unei legături între nivelul de încredere inspirat și prosperitate.

Și-acum, să ne teleportăm în noiembrie 2001.

M-am trezit de la două dimineața pentru a căra o serie de echipamente de la un capăt la altul al orașului și a le instala într-un laborator împrumutat de la UCLA, convingându-l pe un bursier postdoctoral de acolo, pe nume Rob Kurzban, să colaboreze cu mine. Am „înrolat“ câțiva studenți pe post de falși pasageri, ca să pot folosi banda specială pentru navetiști de pe autostradă. Sunt profesor de economie titular la Universitatea Claremont, dar încep de-acum un program atipic, ce for-

țează limitele domeniului meu, ceea ce înseamnă că va trebui să fac studii precum producătorii independenți de filme – cu spațiu împrumutat, vânătoare de fonduri și transportat echipamentul prin Los Angeles cu mașina personală. Azi am făcut vreo patru drumuri dus-întors între Claremont și Westwood – și fiecare etapă durează cel puțin o oră și jumătate.

Încă nu-mi dau seama, dar sunt pe cale să inventez un nou domeniu, numit neuroeconomie. Cum îl inventez? Punând la cale prima versiune vampirică a unui sistem numit Jocul încrederii.

CUM FUNCȚIONEAZĂ JOCUL ÎNCREDERII

Jocul încrederii e un instrument de cercetare clasic în economia experimentală și, cum ne vom ocupa de el destul de mult, haideți să vedem cum funcționează. Dacă ești student și îți trebuie niște bani, vei accepta să participi la ceva ce ți se prezintă drept un studiu asupra deciziilor pecuniare. Intri într-o încăpere mare, ca aceea pe care o închiriam eu la UCLA, împreună cu cincisprezece-șaisprezece străini, și te așezi la un computer într-unul dintre separeuri. Citești instrucțiunile online, care îți confirmă că, pentru simplul fapt că ai venit, deja 10 dolari ți-au intrat în cont, deci sunt ai tăi. Dar că în curând ai șanse să primești mai mulți. Asta deoarece computerul îi va propune unui jucător anonim, ales la întâmplare – să-i zicem Fred – să-i transfere o parte din cei 10 dolari ai lui, sau toată suma, altui jucător anonim, în cazul de față, tu.

Dar de ce ar face-o? Pentru că, în conformitate cu regulile pe care tu și Fred le parcurgeți de câteva minute, orice sumă îți dă se va *tripla* la intrarea în contul tău. Însă îngrășarea portofelului tău n-ar fi un act complet altruist din partea lui Fred. Regulile mai spun că, dacă-ți transferă bani, ți se va propune ca, la rândul tău, să-i remiți o parte din bonusul tău

Cuprins

| | |
|---|-----|
| Introducere | |
| <i>Nunta vampirilor</i> | 7 |
| 1. Jocul încrederii | |
| <i>De la escrocherii mărunte la avuția națiunilor</i> | 19 |
| 2. Homari îndrăgostiți | |
| <i>Evoluția încrederii</i> | 47 |
| 3. Oxitocina și sentimentele | |
| <i>Circuitul emoțiilor</i> | 71 |
| 4. Băieți răi | |
| <i>Complicații între sexe</i> | 96 |
| 5. Izolații | |
| <i>Copii maltratați, gene defecte și idei la fel de defecte</i> | 124 |
| 6. La confluența dintre sex și religie | |
| <i>Pășind în afara sinelui</i> | 153 |
| 7. Piețe morale | |
| <i>Încredere sub formă lichidă. De ce nu e bună lăcomia</i> | 182 |
| 8. Viață lungă și fericită | |
| <i>O democrație construită de jos în sus, cu ajutorul mînilor</i> | 210 |
| Note | 241 |
| Mulțumiri | 249 |