

Содержание

Пролог. Приподнимаю завесу над новой наукой 9

ЧАСТЬ I. Созданные взаимодействовать

Глава 1. Эмоциональная экономика 27

Глава 2. Рецепт взаимопонимания 46

Глава 3. Нейронный Wi-Fi 61

Глава 4. Инстинкт альтруизма 78

Глава 5. Нейроанатомия поцелуя 97

Глава 6. Что такое социальный интеллект? 124

ЧАСТЬ II. Разорванные связи

Глава 7. Ты и Оно 153

Глава 8. Темная триада 169

Глава 9. Ментальная слепота 192

ЧАСТЬ III. Воспитанная природа

Глава 10. Гены не приговор 209

Глава 11. Надежный тыл 231

Глава 12. Заданный уровень счастья 246

ЧАСТЬ IV. Многообразие любви

Глава 13. Сети привязанности	267
Глава 14. Желание — его и ее	280
Глава 15. Биология сострадания	298

ЧАСТЬ V. Здоровые связи

Глава 16. Стресс социален	313
Глава 17. Биологические союзники	336
Глава 18. Рецепт для людей	352

ЧАСТЬ VI. Социальное значение

Глава 19. Отличное местечко для достижений	375
Глава 20. Логика исправления, исправление логики	400
Глава 21. Они становятся Нами	417

Эпилог. Что же для нас действительно важно?	437
---	-----

Приложение А. Верхний и нижний пути: примечание	451
---	-----

Приложение Б. Социальный мозг	453
-------------------------------------	-----

Приложение В. Переосмысление социального интеллекта	463
---	-----

<i>Благодарности</i>	473
----------------------------	-----

<i>Примечания</i>	477
-------------------------	-----

<i>Предметно-именной указатель</i>	561
--	-----

Посвящается внукам

Пролог

Приподнимая завесу над новой наукой

В самом начале второго вторжения США в Ирак группа американских военных отправилась в местную мечеть, чтобы поговорить с главным городским муллой. Американцы хотели попросить его содействовать в раздаче гуманитарной помощи. Но местные жители решили, что военные задумали арестовать их духовного наставника или разрушить их святыню — мечеть.

Сотни благочестивых мусульман окружили солдат. Размахивая руками и громко крича, они со всех сторон напирали на отлично вооруженный отряд. Командиру отряда, подполковнику Кристоферу Хьюзу, пришлось соображать быстро.

Включив мегафон, он велел своим солдатам опуститься на одно колено.

Затем приказал направить дула автоматов вниз.

А следующая его команда была: “Улыбайтесь!”

И как только солдаты ее выполнили, настроение толпы изменилось. Некоторые еще продолжали вопить, но большинство заулыбалось в ответ. Кое-кто даже похлопывал солдат по спине, когда Хьюз скомандовал им потихоньку возвращаться на базу — не прекращая при этом улыбаться*¹.

* Командир Второго батальона 101-й воздушно-десантной дивизии армии США Кристофер Хьюз 3 апреля 2003 года намеревался обсудить судьбоносные для Ирака вопросы с аятоллой Систани в священном для шиитов городе Эн-Наджаф и взять под охрану мечеть имама Али. После того как Хьюз

В это быстрое решение вылилось множество операций социального интеллекта, проделанных за доли секунды. Хьюз должен был оценить уровень враждебности толпы и угадать, как ее успокоить. Он должен был убедить себя в дисциплинированности своих людей и их абсолютном доверии к нему. И наконец, он вынужден был рискнуть и выбрать самые подходящие жесты, способные преодолеть языковой и культурный барьеры. Все это сошлось в его неожиданном решении.

Сочетание этой способности к хорошо просчитанному убеждению с искусством считывать настроение окружающих отличает выдающихся полицейских и, конечно, военных, которым приходится иметь дело с возбужденным гражданским населением². Можно по-разному относиться к упомянутой военной кампании в целом, но этот отдельный эпизод высветил всё великолепие социальной работы мозга даже в условиях хаоса и напряжения.

Из столь тяжелого положения Хьюза вытянули те же нейронные сети, на которые мы полагаемся, когда сталкиваемся с потенциально опасным незнакомцем и мгновенно решаем, вступать с ним в бой или бежать. Этот межличностный радар спас бесчисленное количество людей за всю историю человечества и до сих пор остается необходимым для нашего выживания.

Социальные сети мозга выручают нас и в менее драматичных обстоятельствах: всякий раз при общении с другими людьми, где бы это ни происходило — в классе, в спальне или в магазине. Это особые нейронные сети, которые включаются, когда влюбленные встречаются взглядами и впервые целуются или когда мы чувствуем, что человек чуть не плачет, хоть и старается не подавать виду. Именно эти сети ответственны за теплые чувства и ощущение поддержки при разговоре с другом.

Эта система нейронов задействуется при любом общении, когда критически важны тонкая настройка на собеседника

без единого выстрела разрешил ситуацию, грозившую перерасти в массовую резню, аятолла Систани призвал горожан сотрудничать с американцами (<https://edition.cnn.com/SPECIALS/2003/iraq/heroes/chrishughes.html>). — Здесь и далее прим. ред., если не указано иное.

и своевременность. Это благодаря ей адвокат убеждается, что хочет видеть такого-то человека на суде присяжных, торговец нутром чувствует, что запросить за товар больше уже нельзя, а пациентка понимает, что может доверять своему врачу. И именно благодаря ей на совещании иногда происходит чудо, когда все перестают шуршать бумагами, замирают и прислушиваются к выступающему.

И вот теперь наука может подробно описать нейронные механизмы, работающие в подобных ситуациях.

Общительный мозг

Я написал эту книгу, чтобы приподнять завесу над нарождающейся наукой, которая чуть ли не каждый день совершает удивительные открытия в области межличностного взаимодействия.

Самое фундаментальное открытие этой новой дисциплины состоит в следующем: мы просто созданы, чтобы взаимодействовать.

Нейронаука установила, что само устройство нашего мозга делает нас коммуникабельными; стоит нам оказаться поблизости от другого человека, как наш мозг ощущает непреодолимую тягу “подключиться” к его мозгу. Это нейронное подключение заставляет нас воздействовать на мозг — и тем самым на весь организм — всех, с кем мы общаемся, а они, в свою очередь, воздействуют на нас.

Даже самые обыденные взаимодействия работают как мозговые регуляторы, вызывая у нас эмоции, иногда приятные, иногда нет. Чем сильнее мы связаны с человеком эмоционально, тем мощнее это взаимное влияние. Наиболее важный обмен происходит между нами и теми людьми, с кем мы проводим больше всего времени день за днем, год за годом, и особенно с теми, кто нам дорог.

В процессе нейронной стыковки наш мозг и мозг другого человека вовлекаются в этакое эмоциональное танго, та-

нец чувств. Наши социальные контакты действуют как модуляторы, как подобие межличностных терморегуляторов, которые постоянно перенастраивают ключевые аспекты работы мозга, дирижируя нашими эмоциями.

Влияние возникающих при этом чувств распространяется очень далеко: они отзываются по всему телу, запуская гормональные каскады, которые регулируют множество систем организма, начиная от сердца и заканчивая иммунными клетками. Но, наверное, больше всего потрясает то, что ученым удалось отследить связь между самыми напряженными отношениями и работой конкретных генов, регулирующих иммунную систему.

Таким образом, отношения с людьми в удивительной мере формируют не только наш личностный опыт, но и нашу биологию, то есть физиологию нашего организма. При взаимодействии нашего мозга с мозгом близкого человека мы меняемся. Насколько эти изменения будут благоприятны, может зависеть от того, смеемся ли мы над одними и теми же шутками, а насколько глубоки — от того, какие гены активируются (или не активируются) в Т-клетках, этих пехотинцах иммунной системы, призванных отражать атаки бактерий и вирусов.

Межличностные взаимодействия — палка о двух концах: если гармоничные отношения благоприятно сказываются на здоровье, то токсичные медленно отравляют.

Практически все открытия, описанные в этой книге, были сделаны уже после того, как в 1995 году вышла моя работа “Эмоциональный интеллект”, и в наши дни новые данные публикуются все чаще. Работая над “Эмоциональным интеллектом”, я сосредоточился на важнейших *внутриличностных* возможностях, на том, как мы можем управлять своими эмоциями и внутренним потенциалом с целью построения позитивных отношений. В книге, которую вы видите перед собой, мы выйдем за рамки индивидуальной психологии и рассмотрим межличностные процессы: что происходит, когда человек взаимодействует с другим человеком³.