

## Глава 1

# Эмоциональная экономика

**О**днажды я опаздывал на встречу в Среднем Манхэттене и искал, как бы срезать путь. На первом этаже одного из небоскребов мне на глаза попался атриум\*: дверь в дальнем его конце вывела бы меня на параллельную улицу, позволив не обходить квартал.

Но едва я шагнул в фойе с кластерами лифтов, как ко мне ринулся облаченный в униформу охранник. Он размахивал руками и вопил:

— Сюда нельзя! Насквозь пройти нельзя!

— Почему? — не понял я.

— Частная собственность! Это частная собственность! — орал он, заметно перевозбудившись.

Похоже, я по неведению вторгся на охраняемую территорию.

— Но в таком случае, — произнес я в жалкой попытке внести хоть крупицу здравого смысла в эту ситуацию, — было бы разумнее повесить на дверях предупреждение “Прход запрещен”.

Однако мое замечание разозлило охранника еще сильнее.

— Вон! — закричал он. — Вон отсюда!

\* *Атриум* (совр. арх.) — просторное помещение вроде холла, обычно с потолком или стенами из стекла, чаще всего расположенное в центральной части офисного или торгового здания.

Я поспешно ретировался, весь в растрепанных чувствах, и гнев охранника еще несколько кварталов прокатывался эхом по моим внутренностям.

Когда кто-то вываливает на нас свои токсичные эмоции — раздражается гневом или угрозами, выказывает презрение или отвращение, — он тем самым активизирует в нас нейронные схемы тех же отрицательных эмоций. Его действия имеют серьезные неврологические последствия: эмоции заразны. Мы подхватываем чужие сильные переживания, как какой-нибудь риновирус, — и заболеваем эмоциональной “простудой”.

У любого человеческого общения есть эмоциональный подтекст. Чем бы мы ни занимались, мы можем при этом немного — или намного — поднять настроение тем, кто рядом, а можем, наоборот, немного его подпортить или даже испортить серьезно, как это сделал со мной охранник. Кроме переживаний во время самого взаимодействия, есть еще и настроение, которое остается с нами надолго, — такое эмоциональное послевкусие (или послезлобие, как в моем случае).

Эти негласные транзакции управляют тем, что можно назвать *экономикой эмоций*: при общении с конкретным человеком, в течение отдельного разговора или дня внутренние приобретения и потери складываются в конечный эмоциональный остаток. Вечером этот сведенный баланс чувств во многом определяет наше ощущение удачно или неудачно прожитого дня.

Мы включаемся в эмоциональную экономику каждый раз, когда социальные взаимодействия сопровождаются передачей чувств — то есть практически постоянно. У этого психологического дзюдо существует множество вариаций, но все они сводятся к нашей способности взаимно влиять на настроение. Когда я заставляю вас нахмуриться, я вселяю в вас легкую тревогу. Когда вы заставляете меня улыбнуться, я радуюсь. В этом скрытом обмене эмоции переходят от человека к человеку, просачиваются извне внутрь — и благо, если это к лучшему.

Отрицательная сторона эмоционального заражения проявляется, когда мы погружаемся в токсичное состояние просто

потому, что оказались рядом с неправильным человеком в неудачный момент. Так я ненароком стал жертвой гнева охранника. Это сродни пассивному курению: из-за утечки эмоций можно совершенно безвинно наглотаться чужого яда.

Когда мы сталкиваемся с чьим-то гневом, как это произошло у меня, мозг автоматически начинает выискивать сигналы грозящей опасности. В результате нас охватывает гипертрофированная настороженность, за которую отвечает первым делом миндалевидное тело\* — область соответствующей формы, расположенная в среднем мозге и запускающая реакцию “бей, беги или замри” в ответ на опасность<sup>1</sup>. Из всех чувств именно страх вызывает мощнейшее возбуждение миндалины.

Поднятая по тревоге миндалина немедленно рассылает по своей обширной сети нейронных контактов команды другим важным участкам мозга сосредоточить мышление, внимание и восприятие на источнике страха. Мы инстинктивно начинаем присматриваться к лицам вокруг — улыбаются они или хмурятся? Нам это нужно, чтобы верно истолковать сигналы опасности и уловить чужие намерения<sup>2</sup>.

Эта повышенная бдительность, инициированная миндалевидным телом, усиливает нашу восприимчивость к эмоциональным сигналам других людей. Такое напряженное внимание, в свою очередь, стимулирует пробуждение в нас тех же чувств, облегчая заражение. Вот так опасения повышают нашу восприимчивость к чужим эмоциям<sup>3</sup>.

В более широком смысле миндалина играет роль мозгового радара, заставляя нас обращать внимание на все новое, непонятное и то, что нужно узнать получше. Она отвечает за систему раннего оповещения, постоянно сканируя всё вокруг в поисках эмоционально значимых явлений, особенно потенциальных угроз. Но если роль миндалевидного тела как часового и спу-

\* Сокращенно — *миндалины* (но не путать со скоплениями лимфоидной ткани в носоглотке). Название происходит от латинского слова *amygdala*, поэтому всё, что относится к этой мозговой структуре, называют амигдаларным. К слову, структура эта многоядерная и парная: по одной миндалине на каждую височную долю мозга.

скового крючка для стресса уже какое-то время известна нейробиологам, то его социальная роль как части мозгового механизма “эмоционального заражения” раскрыта совсем недавно<sup>4</sup>.

## Нижний путь: основной канал заражения

Один человек, которого врачи назвали пациентом Икс, перенес два инсульта, в результате чего у него полностью разрушились связи между глазами и зрительными зонами коры мозга. То есть его глаза воспринимали визуальные сигналы, но мозг не мог не то что расшифровать их, а даже зарегистрировать. Пациент Икс был совершенно слеп. По крайней мере, так казалось.

В одном эксперименте пациенту Икс показывали различные геометрические фигуры (например, круги и квадраты), а также фотографии мужских и женских лиц, и он не мог сказать, что находится у него перед глазами. Однако когда ему стали показывать фото злых или радостных лиц, он внезапно начал угадывать проявляемые эмоции, притом слишком часто, чтобы списать это на череду совпадений. Как же ему это удавалось?

Сканирование мозга при демонстрации эмоционально зараженных изображений пациенту Икс выявило у него альтернативный путь передачи сигналов. Обычно нервные импульсы от глаз, как и от других органов чувств, поступают сначала в таламус, а оттуда — в зрительную кору. Другой путь ведет из таламуса напрямик в обе миндалины, правую и левую. Миндалевидное тело извлекает эмоциональный смысл из невербального сообщения — например, нахмуривания, резкой смены позы или интонации — за несколько микросекунд до того, как мы понимаем, на что вообще смотрим.

Миндалины исключительно чувствительны к таким сообщениям, однако она напрямую не связана с речевыми центрами — в буквальном смысле лишена дара речи. Поэтому когда мы видим проявление чувств другого человека, нервные сигналы в мозге вместо активации вербальных зон, способных преобразовать полученную информацию в слова, заставляют

нас самих испытывать те же эмоции<sup>5</sup>. Таким образом, пациент Икс не столько *видел* выражения лиц, сколько *чувствовал* их. Таковую способность называют *афффективным слепозрением*<sup>\*6</sup>.

В неповрежденном мозге миндалина точно так же улавливает эмоциональную составляющую всего, что мы воспринимаем — будь то ликование в чьем-то голосе, тень гнева в глазах или поза мрачного торжества, — и обрабатывает эту информацию бессознательно, оставляя *ниже* уровня сознательной осведомленности. Эта рефлекторная, бессознательная осведомленность о чужих эмоциях проявляется тем, что в нас зарождаются те же чувства или реакции на них — например, страх как ответ на гнев. Таков ключевой механизм “улавливания” чувств окружающих.

Тот факт, что мы можем пробуждать в ком-то (а он — в нас) абсолютно любые эмоции, свидетельствует о существовании мощного механизма передачи эмоций от человека к человеку<sup>7</sup>. Такое заражение — основная транзакция в эмоциональной экономике: обмен чувствами сопровождает любое человеческое взаимодействие в любых обстоятельствах.

Представьте, к примеру, кассира в супермаркете, который жизнерадостно болтает с каждым покупателем, заражая их хорошим настроением. Он развеселит любого: даже самые мрачные типы покидают магазин с улыбкой. Люди, подобные этому кассиру, действуют как эмоциональный эквивалент *Zeitgebers*<sup>\*\*</sup> — внешних факторов, которые настраивают наши биологические ритмы на собственный лад.

Заражаться может одновременно множество людей. Яркий пример тому — реакция зрителей на трагическую сцену в фильме: у всего кинозала глаза наполняются слезами. Ме-

\* *Афффективное слепозрение* — частичная способность различать эмоциональное наполнение зрительного стимула, попадающего в “слепые зоны” поля зрения у людей с повреждениями первичной зрительной коры (области V1). Эмоциональная информация при этом воспринимается и обрабатывается *неосознанно*.

\*\* Немецкий термин, прижившийся в психологии в исходном виде. Буквально означает “времязадаватели”; может подразумевать как природные, так и социальные факторы, влияющие на параметры ритмических процессов организма. — *Прим. перев.*

нее очевидный — изменение общего тона совещания на слегка взвинченный. И хотя мы можем замечать последствия этого заражения, сам механизм распространения эмоций, как правило, остается от нас скрытым.

Эмоциональное заражение — пример того, как работает “нижний путь”<sup>\*</sup> нашего мозга. Это нейронная система, действующая без участия сознания и вообще каких-либо усилий с нашей стороны, автоматически и почти мгновенно. Похоже, большая часть того, что мы делаем — особенно наша эмоциональная жизнь — управляется обширными нейронными сетями нижнего пути. Когда мы не можем отвести взгляд от привлекательного лица или улавливаем сарказм в замечании собеседника, благодарить за это надо нижний путь.

Но кроме нижнего пути существует и верхний. Это “длинная дорога” нашего мозга, проложенная через нейронные системы, которые действуют методично, поэтапно и требуют сознательных усилий. Сигналы, идущие по верхнему пути, мы осознаём, и это позволяет нам хотя бы отчасти, вопреки нижнему пути, контролировать свой внутренний мир. Когда мы мысленно ищем подход к привлекательной особе или сочиняем остроумный ответ на саркастическую реплику, мы задействуем верхний путь.

Можно сказать, что нижний путь — это сырая от эмоций грунтовка, а верхний — относительно сухой, холодно-рациональный асфальт<sup>8</sup>. По нижнему пути мчатся сырые, необработанные чувства, а по верхнему приходит осмысленное понимание эмоциональной ситуации. Нижний путь позволяет нам мгновенно чувствовать окружающих, верхний — обдумывать наши чувства. Обычно пути работают сообща и так замысловато переплетаясь, что их деятельность трудно разграничить.

\* Термин “нижний путь” (в некоторых переводах — “низший”, то есть эволюционно более древний, не достигающий высших корковых центров обработки информации) ввел в середине 1990-х Джозеф Леду, противопоставив его “верхнему пути” (“высшему”). Сейчас нижний путь чаще называют *прямым*, а верхний — *непрямым*. В случае обработки некоторых эмоций (страха, например) первый путь будет *подкорковым* (субкортикальным), второй — *корковым* (кортикальным).

Наша социальная жизнь управляется взаимодействием этих двух режимов (подробности см. в приложении А)<sup>9</sup>.

Эмоции могут передаваться от человека к человеку совершенно незаметно, без какого-либо оповещения сознания, а всё благодаря тому, что заражение ими происходит по нижнему пути. Предельно упрощая, можно сказать, что нейросети нижнего пути проходят через миндалину и другие автоматические центры мозга, тогда как по верхнему импульсы попадают в *префронтальную кору* — центр управления исполнительными функциями\*, отвечающий за нашу способность действовать осознанно и преднамеренно; благодаря ему мы можем обдумывать происходящее<sup>10</sup>.

Эти два пути обрабатывают информацию с разной скоростью. Нижний — быстрый, но дает лишь грубую оценку, верхний медленнее, однако позволяет нам составить более точное представление о происходящем<sup>11</sup>. Если кратко, нижний путь — быстрый и небрежный, верхний — медленный и скрупулезный. Выражаясь словами американского философа XX века Джона Дьюи, первый путь действует “стремглав, отложив все раздумья на потом”, а второй — более “осмотрительно и вдумчиво”<sup>12</sup>.

Из-за разницы в быстроте действия этих двух систем — мгновенная эмоциональная “проводка” в несколько раз быстрее более рациональной — мы принимаем импульсивные решения, о которых потом сожалеем или вынуждены их оправдывать. Нижний путь реагирует так быстро, что верхнему подчас только и остается, что смягчать последствия. Как иронически подметил фантаст Роберт Хайнлайн, “человек — существо не рациональное, а скорее придумывающее рациональные причины своим поступкам”<sup>\*\*</sup>.

\* *Исполнительные функции* (нейропсихол.) — совокупность когнитивных процессов, контролирующих поведение, то есть увязывающих сиюминутные мысли и движения человека с его внутренними целями и общественными нормами. Благодаря этим процессам мы можем фильтровать стимулы и изменять реакции в зависимости от поставленной цели и обстоятельств.

\*\* Хайнлайн Р. *Туннель в небе* (пер. А. Корженевского). М.: Эксмо-Пресс, 2015. — *Прим. перев.*