



Social: Why Our Brains Are Wired to Connect

Matthew D. Lieberman, Crown 2013

Novinka z pera Matthewa Liebermana, známeho psychológa, profesora z University of California a zakladateľa novej disciplíny – sociálno-kognitívnej neurovedy, prináša viacero pozoruhodných zistení. Takmer bez výnimky narúšajú zaužívanú paradigmu, cez ktorú vnímame osobnosť človeka. Na základe vedeckých dôkazov o fungovaní ľudského mozgu, ktoré poskytuje neuroveda, Matthew Lieberman konštatuje, že potreba spoločenského kontaktu s inými ľuďmi je pre človeka minimálne rovnako fundamentalná ako potreba jest alebo mať strechu nad hlavou. Dokonca tvrdí, že často používaná Maslowova pyramída potrieb je nesprávna. Využívajúc moderné technológie snímkovania mozgu Matthew Lieberman spolu so spolupracovníkmi identifikoval oblasť mozgu, ktorá je zodpovedná za našu sociabilitu. Preukázal, že naša potreba interakcie s inými je, pre niekoho možno prekvapujúco, primárnejou hnacou silou nášho správania.

V knihe opisuje, že ľudský mozog reaguje na spoločenskú bolest a potešenie obdobne a v rovnakých oblastiach ako pri fyzickej bolesti a potešení. Je to systém, ktorý je pre človeka špecifický a s ktorým sa rodí. Odtiaľto pochádza aj naša tendencia k altruistickému správaniu, ktoré je nám vlastnejšia ako sebectvo. Autor ide dokonca tak ďaleko, že tvrdí, že princípy altruizmu a súdržnosti máme vrodené.

Podľa Matthewa Liebermana, ak sa vedome nevenujeme niečomu konkrétnemu, naša blú-

diaca myseľ aktivuje niečo, čo nazýva sociálne kognitívnu oblasťou. Zároveň poukazuje, že táto oblasť je aktívna vždy, dokonca aj vtedy, keď oddychujeme. Hovorí, že tento systém funguje ako reflex a nasmeruje nás k premýšľaniu o myšliach iných ľudí – o ich myšlienkach, pocietoch a cieloch – a tým napomáha porozumeniu, empatii a spolupráci. Tvrdí, že človek potrebuje približne desaťtisíc hodín na to, aby si túto schopnosť vytrénoval. Každý z nás podľa jeho slov stráví takýto dlhý čas tým, že sa učil chápať iných ľudí a spoločenské skupiny, príčom väčšinou to stihнемe do desiateho roku nášho veku. Úplne logicky sa vynára otázka: ak akceptujeme túto zmennu paradigmy, aký dosah to bude mať na prácu s ľuďmi? V závere knihy sa Matthew Lieberman venuje aplikácii týchto zistení do vzdelenávia i podnikania. V týchto prostrediaciach totiž možno skôr pozorovať tendenciu eliminovať spoločenské kontakty ako rušivý element, a teda nútí vypnúť niečo, čo sa nazýva spoločenský mozog. Vinou toho zostáva dôležitý neuro-kognitívny zdroj nedotknutý a sám človek je menej produktívny.

Zostáva len veriť, že sa táto pozoruhodná kniha dočká prekladu do slovenčiny a stane sa súčasťou premýšľania o podstate človeka, jeho skutočných motiváciách a možnostiach, ktoré výskum mozgu neustále ponúka, s implikáciou do podnikateľskej praxe.

Recenziu napísal Igor Šulík, Managing Partner, Amrop