



Prof. As. Dr. Adrian RESTIAN

Cadourile ne fac mai deștepți

Gifts make us smarter

Noi considerăm de obicei creierul ca un organ al gândirii raționale, cu ajutorul căruia omul caută să rezolve cât mai bine problemele cu care este confruntat. Și în acest sens, credem că este suficient ca el să dispună de informațiile corespunzătoare și de programe de prelucrare cât mai bune, pentru a putea lua deciziile cele mai potrivite.

De aceea, credem că dacă un medic va dispune de informațiile necesare, de cunoștințe mai multe și reguli de prelucrare mai bune, el va putea lua deciziile de diagnostic și tratament optime. De aceea, medicina bazată pe dovezi se chinuie să-i pună la dispoziția medicului practician informații cât mai valide și ghiduri de prelucrare a informațiilor cât mai bune, în speranța că dispunând de dovezile potrivite, el va putea lua deciziile cele mai bune.

Se pare însă că acest lucru nu este chiar atât de simplu cum pare la prima vedere deoarece, după cum arată Daniel Goleman (*Emotional intelligence*, Bantam Books, New York, 1995), creierul nu este numai un organ rațional, care prelucrează informațiile obiectiv și rece, ci și un organ emoțional, care prelucrează informațiile în funcție de stările sale afective. De aceea, pentru a gândi cât mai bine, creierul trebuie să aibă nu numai informații și programe potrivite, ci și motivele, dorința și scopul de a rezolva cât mai bine problemele respective. Degeaba va dispune omul de informațiile necesare și de programe de prelucrare optime, dacă el nu este animat de dorința de a rezolva problemele respective.

De aceea, degeaba va dispune medicul de cunoștințele cele mai bune, de informațiile cele

mai bune și de ghidurile cele mai bune, dacă el nu va avea motivația de a rezolva cât mai bine problemele respective.

De obicei, motivația medicului este reprezentată de pasiunea sa pentru profesia aleasă, de dorința de a-și îndeplini cât mai bine meseria, de dorința de a avea o reputație cât mai bună, de iubirea de oameni și de dorința de a vindeca omul bolnav. Și aceste motivații de ordin superior sunt de obicei suficiente pentru ca medicul să caute să rezolve cât mai bine problemele extrem de complicate și de dificile cu care este confruntat. Dar iată că pe lângă aceste motivații de ordin superior mai pot să apară și altele, oarecum banale, care îl pot determina pe medic să rezolve mai bine problemele cu care este confruntat.

Alice Isen, A.S. Rosenzweig și M.J. Young, (*The influence of positive affect on problem solving*, *Medical Decision Making*, 3, 1991, 221-227), au constatat că medicii care au primit mici cadouri, reprezentate de o cutie de ciocolată sau de un buchet de flori, au luat decizii mai bune decât medicii care nu au primit astfel de cadouri. Într-un alt experiment, ei au urmărit modul în care medicii care au primit mici cadouri stabileau decizia de diagnostic și tratament. În acest sens, după fiecare simptom acuzat de bolnav, ei erau rugați să emită o anumită ipoteză de diagnostic. La sfârșitul experimentului, autorii au constatat că medicii care au primit mici cadouri au pus diagnosticul corect după doar jumătate din întrebările de care au avut nevoie medicii care nu au primit cadouri simbolice. Aceasta demonstrează faptul că, pe lângă motivațiile de ordin superior, în comportamentul medicului mai intervin și niște motivații

care par că nu ar avea ce căuta în prezența motivațiilor superioare care îl animă pe medic.

Autorii au pus aceste rezultate pe seama implicării afective a medicilor care au primit cadouri simbolice, pentru că oricât de performant și de rațional ar fi creierul nostru, el nu se poate sustrage complet de sub influența sistemului afectiv, care are o importanță deosebită în reglarea comportamentului, pentru că deși a progresat foarte mult în promovarea gândirii raționale, el nu s-a putut sustrage complet de sub influența gândirii afective, care este mult mai veche decât gândirea rațională.

După cum arată Paul McLean (*The triunic brain in evolution*, Plenum Press, New York, 1990), creierul uman este format din trei creiere suprapuse. Peste creierul reptil, reprezentat de trunchiul cerebral, care controlează funcționarea organelor interne, s-a suprapus creierul mamiferelor timpurii, la care s-au dezvoltat foarte mult centrul afectiv, așa cum ar fi hipocampusul și amigdala. Iar peste creierul mamiferelor timpurii, s-a suprapus neocortexul, care reprezintă 80% din creierul uman și care este implicat în rezolvarea rațională a problemelor cu care este confruntat. Dar deși se pretinde a fi rațional, neocortexul nu a putut ieși complet de sub influența creierului afectiv. În acest sens, ar fi important de remarcat că informațiile primite din afară ajung mai întâi la nivelul sistemului afectiv și abia apoi, după ce au primit o anumită coloratură afectivă, ajung la neocortex.

Am putea spune chiar că creierul rațional nici nu poate lucra fără sistemul afectiv care are un rol deosebit în satisfacerea nevoilor organismului. De aceea, așa cum arată Antonio Damasio (*Descartes error, Emotion reason and human brain*, Grosset and Putnam Book, New York, 1994), atunci când sunt lezate zonele afective, creierul nu poate lua deciziile corespunzătoare. Și este interesant de remarcat că zonele afective ale creierului nu se rezumă la sistemul limbic, ci se întind de la trunchiul cerebral, până la lobul frontal. Așa spre exemplu, lobul frontal drept este implicat mai ales în emoțiile negative, iar lobul frontal stâng mai ales în emoțiile pozitive.

Substratul molecular al creierului afectiv ar fi dopamina. După unii autori, dopamina ne face mai motivați și mai performanți. Atunci când ne uităm într-o vitrină și ne place ceva, creierul secretă dopamină. Dopamina ne face mai atenți. Ea ne ajută să memorăm și să învățăm mai ușor ceea ce ne place mai mult. Dopamina este mediatorul principal al sistemului de recompensă-pedeapsă, care ne face să căutăm situațiile plăcute și să evităm situațiile neplăcute.

Evident că un comportament atât de complicat cum este cel al medicului, nu poate fi redus la gândirea afectivă și cu atât mai puțin la o singură moleculă. Dar oricât ar fi el de complicat, nici comportamentul medicului nu se poate sustrage complet de sub influența creierului afectiv și a substratului său molecular. De aceea el poate fi influențat nu numai de sentimente de ordin superior, ci și de stări afective banale.

Deși la omul contemporan se pare că a evoluat mai ales gândirea rațională, totuși, și gândirea afectivă a evoluat foarte mult. Emoțiile omului contemporan s-au diversificat și s-au rafinat foarte mult. Chiar dacă de multe ori omul contemporan se poartă ca un neanderthalian cu cravată, dominat de emoțiile primitive, totuși la omul contemporan întâlnim de obicei sentimente și emoții mult mai rafinate și mai sofisticate. De-a lungul evoluției sale, omul a încercat să se elibereze de emoțiile primitive care dominau comportamentul omului primitiv. Dar oricât a încercat el să se sustragă de sub influența emoțiilor primitive, tot nu a reușit să se elibereze complet de sub influența lor, deoarece ele au o importanță foarte mare în satisfacerea nevoilor sale vitale. Satisfacerea nevoilor vitale este întovărășită de obicei de starea de plăcere. Chiar dacă plăcerea nu se suprapune întotdeauna perfect peste valoarea de utilitate, ea continuă să influențeze comportamentul nostru.

De aceea, nu este de mirare că toate deciziile noastre sunt influențate de sistemul afectiv. Un cadou foarte mic, ne poate trezi interesul, ne poate face să gândim mai bine și mai repede. Și toată lumea își dă seama de acest lucru. Șefii de state își fac cadouri simbolice. Rudele și prietenii își fac cadouri simbolice. La nuntă se fac cadouri mai mult sau mai puțin simbolice. De ziua de naștere și de ziua onomastică se fac cadouri. La botez se fac cadouri. Când mergem în vizită ducem de obicei mici cadouri, un buchet de flori, o sticlă de șampanie, o cutie de ciocolată și așa mai departe.

R. Elliot, K. Fristen și R. Dolan (*Dissociable and neural responses in human reward system*, *Journal of Neuroscience*, 20, 2000, 6159-6165) au arătat că nu are importanță valoarea cadoului, ci existența lui. Orice valoare ar avea, cadoul activează o anumită zonă a lobului frontal, implicată în afectivitate, care îl motivează pe om să ia decizii mai bune.

Probabil din aceleași motive bolnavii încearcă să ofere cadouri medicilor. Ei simt pe de o parte nevoia de a solicita o atenție deosebită din partea medicului și pe de altă parte nevoia de mulțumiri medicului pentru serviciile făcute.

Relația medic-bolnav este o relație deosebită. Bolnavul se află într-o criză existențială. Viața lui se află de multe ori în pericol. El își dă seama că sistemul de sănătate îi tratează la fel (de rău) pe toți bolnavii. Atunci își dă seama că șansa lui de a se bucura de o atenție deosebită ar fi aceea de a-l motiva pe medic.

După cum am mai arătat, medicul este de obicei motivat de sentimente superioare, de pasiunea sa, de dorința de a-și îndeplini cât mai bine meseria și de dorința de a face bine bolnavilor. De aceea, relația medic-bolnav este de obicei mult superioară altor relații umane și mult superioară relațiilor dintre bolnav și sistemul de sănătate. Relația medic-bolnav este mult mai umană, mult mai plină de afectivitate, decât relația dintre bolnav și sistemul de sănătate, care este mai birocratică și mai standardizată. Pentru sistemul de sănătate, bolnavul reprezintă o entitate abstractă, pe când pentru medic, bolnavul este un om aflat în suferință. Casa de asigurări nu are milă și devotament, pe când medicul dă deseori dovadă de milă și devotament.

În relația lui cu bolnavul, medicul este obligat de multe ori să-și depășească rolul de reprezentant al sistemului de sănătate și să devină un reprezentant al bolnavului făcând chiar mai mult decât îi solicită sistemul de sănătate. Și bolnavul își dă seama de acest lucru. De aceea caută să îl motiveze cu mici cadouri, chiar dacă după aceea reclamă acest lucru.

Deoarece cineva spunea că ceea ce primim gratis ne costă de două ori mai scump, și pe medic îl costă aceste cadouri, care îi reduc totuși din prestigiu și din bunele sale intenții. Totuși, cadourile sunt foarte răspândite în viața socială și vrem nu vrem ne motivează, ne trezesc interesul și ne fac mai deștepți. Din păcate, calea de la cadourile simbolice până la corupție nu este chiar atât de lungă, deoarece creierul se obișnuiește repede cu cadoul sau cu câștigul realizat. De aceea, nici creșterea veniturilor nu ar putea înlătura complet influența pe care o au cadourile asupra creierului nostru. Exemple în acest sens se pot vedea în toate domeniile de activitate, în care veniturile mari nu exclud cadourile și corupția.

Medicii care primesc cadouri sunt până la urmă criticați chiar de pacienții care caută să-i corupă cu mici atenții, iar medicii care nu primesc cadouri sunt de asemenea criticați ca fiind distanți, aroganți și mai puțin neimplicați, chiar dacă ei sunt suficient de motivați de sentimente de ordin superior.

De aceea, problema cadourilor este o problemă extrem de complicată nu numai în medicină, ci în toată viața socială. Ea depinde de foarte mulți factori biologici, psihologici, sociali, economici și culturali. De aceea ar fi interesant de știut dacă în țările în care, conform tradiției, medicii nu primesc cadouri, ei lucrează totuși la nivelul cotei lor maxime. □