

INFIDELITATEA

Cum să clădești încrederea și să eviți trădarea

DR. JOHN M. GOTTMAN

NAN SILVER

**Traducere din limba engleză de
DANA-IOANA CHIRIȚĂ**

Cuprins

<i>Mulțumiri</i>	11
<i>Introducere</i>	15
Capitolul 1	
Cum se evaluează nivelul de încredere	23
Capitolul 2	
Cele trei categorii de cupluri	41
Capitolul 3	
„N-am vrut să se întâmple asta!“	59
Capitolul 4	
Bărbații, pornografia și imboldurile sexuale	74
Capitolul 5	
Zece căi de a-ți trăda perechea	80
Capitolul 6	
Încrederea și originile armoniei	95
Capitolul 7	
Armonizarea, pe înțelesul tuturor: arta conversațiilor de suflet	101
Capitolul 8	
Răspunde-i cu bunăvoieță perechii tale!	109
Capitolul 9	
Curățând mizeria (mică sau mare)	117
Capitolul 10	
Cum să re(in)vii, după o infidelitate	150

Capitolul 11

Sex până în adâncul sufletului 174

Capitolul 12

Când e timpul să renunță 199

Capitolul 13

Învață cum e să ai încredere din nou: o abilitate
care te salvează viața 222

Capitolul 14

Cum arată iubirea adevărată? 232

Anexa 1

O mână de ajutor, pentru a vă șlefui cele patru abilități
necesare conversațiilor intime 241

Anexa 2

Sugestii privind kitul de menenanță pentru a vindeca
rănilor vechi și inima suferindă 247

Anexa 3

De ce unele cupluri încetează să mai facă sex: o analiză
fundamentată pe Teoria Jocurilor 255

Capitolul 1

Cum se evaluatează nivelul de încredere

Ca cercetător, nu știi niciodată când urmează să te pocnească o revelație. Eu în mod cert nu sunt genul care să aștepte un moment „Evrica!“, în timp ce urmărește un serial cu detectivi. Doar că, într-o bună zi, am văzut un episod din „Numb3rs“ în care băieții buni preveneau un atac terorist după ce Tânărul geniu care-și făcea rezidențiatul în echipa lor calculase matematic „indicele de încredere“, estimând astfel gradul de loialitate al fiecărui suspect. Ideea că s-ar putea cuantifica exact încrederea existentă între potențialii teroriști mi s-a părut o interesantă răsturnare de situație. Da, admit, era o iluzie să cred că scenaristul creativ al serialului complotase cu un consultant matematic, pentru a plăsmui o intrigă ca asta.

Totuși, în clipa aceea mi-a trecut prin cap că muntele de date pe care eu îl adunasem putea realmente să stea la baza unor calcule matematice reale, menite să scoată la iveală adevărății indicatori ai încrederii. Evident că mie nu-mi stătea gândul la infractori violenti și extremiști periculoși, ci la partenerii de cuplu implicați într-o relație de lungă durată. Așadar, o definiție matematică mi-ar fi permis nu doar să-mi validez teoria conform căreia încrederea stă la baza iubirii, ci și să-mi testezi concluziile în condiții de laborator. Va să zică, eu aveam posibilitatea de a vedea când o relație suferă de lipsă încrederii, ba chiar cu mult înainte ca deficiența asta să fie vizibilă pentru partenerii de cuplu. Mai mult, eram în măsură să proiectez un fel de GPS pentru iubire, astfel încât să-i ajut pe partenerii fericiți să nu-și piardă vreodată busola și să-i readuc pe calea cea dreaptă pe aceia care-și rătăciseră drumul.

Mult prea adesea, în știință, se fac noi descoperiri construind pe munca întreprinsă de alții. Eu, când m-am apucat să explorez conceptul de „încredere“, n-am beneficiat de contribuția nimănui. Din căte știu, nu există cercetări anterioare în ceea ce privește indicatorii matematici ai încrederii.

Respect pentru oameni și cărți

Nivelul de loialitate al unui cuplu n-a fost considerat suficient de important de către cei care fac ample analize cu serii de date. Cei mai mulți psihologi și sociologi privesc încrederea ca fiind doar una dintre multele caracteristici ce determină soliditatea unei relații, ca și cum n-ar avea nicio legătură cu fundația acesteia. Ba unii experți consideră chiar că încrederea nu e decât o trăsătură de caracter: fie o ai, fie n-o ai. Eu nu cred asta. Sunt sigur că majoritatea cuplurilor își pot maximiza nivelul de loialitate, prin urmare ei se pot feri de trădare, mărindu-și astfel şansele de a avea un viitor fericit împreună.

Am elaborat, aşadar, indicele de încredere, reflectând la infidelitatea dintre parteneri în termeni de... teoria jocului! Aceasta e o abordare matematică ce analizează în profunzime conceptul de încredere. Totuși, până acum, obiectivele acestei abordări nu au inclus deloc salvarea relațiilor! Teoria Jocurilor a fost foarte populară în timpul Războiului Rece, când analiștii sperau că, dacă întorc pe-o parte și pe alta deciziile politice, asta îi va ajuta să previzioneze cu mai multă acuratețe comportamentul grupărilor ostile sau al națiunilor considerate inamice, în timpul confruntărilor. Teoria Jocurilor a fost elaborată pe fundamentele matematice puse de dr. John von Neumann și dr. Oskar Morgenstern și publicată în cartea lor (o lucrare de referință în domeniu), intitulată *Theory of Games and Economic Behavior*¹. Matematicienii recunosc în prezent limitele acestei teorii, însă dezvoltarea ei a condus la niște premii Nobel și a inspirat o generație întreagă de „războinici“ să prevadă un viitor în care computerele vor fi capabile să cuantifice avantajele diverselor tactici diplomatice. Dar mă îndoiesc că promotorii acestei teorii au intuit cât de folositor avea să devină acest instrument pentru cuplurile ce își doresc să câștige în dragoste, nu în război!

Shakespeare spunea că „lumea întreagă e o scenă“. Însă pentru teoreticienii care analizează jocurile de culise, lumea e un stadion, iar noi suntem cu toții jucători. Fie că ne confruntăm în timpul unui meci de fotbal, fie în război, fie într-o ceartă conjugală cauzată de vasele murdare, toti urmărăm anumite reguli – unele explicite, altele implicate. La baza acestor reguli, stă presupunerea că toți suntem finți raționale și, prin urmare,

¹ Von Neumann a fost responsabil de introducerea multor idei inovatoare, pe care azi le considerăm ca fiind ceva uzual, inclusiv de arhitectura internă a unui computer, programele acestuia, precum și de găzduirea aplicațiilor software și a capacitații computaționale în memoria computerului. Tot el a proiectat și declanșatorul bombei atomice pe care SUA a lansat-o la Nagasaki în timpul celui de-al Doilea Război Mondial. [n.a.]

Respect pentru oamenii cărti

aspirăm să ne maximizăm propriile beneficii (sau ceea ce analiștii Teoriei Jocurilor numesc „răsplata“).

„Jocul cu sumă zero“ (sau nulă) este, probabil, cel mai cunoscut concept din Teoria Jocurilor. Într-o astfel de competiție, fiecare parte vrea să-și maximizeze propria răsplată și îl împiedică pe oponent să mai câștige ceva. Fotbalul american este un astfel de joc cu sumă nulă: când New York Jets câștigă, New England Patriots pierd. Totuși, părțile adverse nu sunt în orice domeniu interesate de un rezultat de tip „totul sau nimic“. De exemplu, într-o companie, abordarea „joc cu sumă zero“ când e vorba de avansarea în carieră ar fi irațională. Doi colegi de birou ce râvnesc la același post tot sunt nevoiți să colaboreze – de dragul afacerii, de vreme ce succesul acesteia e vital pentru succesul lor. În genul acesta de conflicte, fiecare lucrător se va focaliza asupra unei strategii care să maximizeze răsplata pentru amândoi sau măcar să le minimizeze pierderile.

Cele mai multe scenarii din Teoria Jocurilor pleacă de la premisa următoare: pentru ca o parte să obțină cea mai consistentă răsplată, trebuie să influențeze ceea ce face partea adversă. Hai să dăm un exemplu, făcând apel la un cuplu aflat într-o relație abia închegată.

Să ne imaginăm că Jenny și Al tocmai s-au mutat într-o casă nouă din orașul lor și se străduiesc să schițeze cea mai bună modalitate de a-și împărți urâcioasele treburi gospodărești. Teoria Jocurilor ia de bună presupunerea că (la fel ca SUA și URSS) Jenny și Al n-au încredere unul într-altul. Nu e o presupunere chiar aşa de nerealistă, dacă stai să te gândești că ceva precauție s-a văzut atât la tinerii însurăței, cât și la cei aflați deja la a doua căsătorie. Din motivul că astfel de relații (aflate abia la început) n-au în spate prea multe precedente de colaborare, încrederea fiecăruia e „temporară“ și trebuie adesea câștigată – în ciuda abnegației reciproce cu care au pornit la drum.

Ca „jucători“ raționali, Jenny și Al știu că există doar patru modalități de a-și împărți sarcinile gospodărești: fie nu face curățenie niciunul, fie fac amândoi, fie curăță doar unul, iar celălalt stă degeaba. Dar amândoi vor să obțină pentru sine cel mai bun acord posibil. Ce anume primește celălalt nu e o prioritate. Fiecare a calculat că, dacă-l convinge pe celălalt să muncească mai mult, atunci își va maximiza propria răsplată.

Graficul care urmează demonstrează cum își ierarhizează Jenny prioritățile. Ea a luat în calcul toate cele patru opțiuni și le-a cotat cu un punctaj de la 0 la 10, în funcție de satisfacția pe care o dobândește de pe urma fiecărei.

Răsplata lui Jenny

	Treburi făcute de Jenny	Treburi nefăcute de Jenny	Punctaj pe linie
Treburi făcute de Al	10	4	14
Treburi nefăcute de Al	2	0	2
Punctaj pe coloană	12	4	16

Jenny nu vrea să trăiască într-o cocină, aşadar nu simte că ar obține ceva dacă niciunul dintre ei n-ar face curătenie; deci, îi acordă acestei opțiuni punctajul 0. Însă dacă numai ea ar trebui să curete, asta ar însemna să aloce mai mult timp unor treburi pe care le urăște, chiar dacă la final ar obține ceva satisfacție (o locuință curată); asta o determină să-i acorde acestei opțiuni punctajul 2. Pentru cel de-al treilea caz, când Al ar face toate treburile casei, ea acordă punctajul 4; știe că el n-ar face totul aşa cum se cuvine, de vreme ce nu vede praful de pe mobilă și ignoră obiectele aruncate aiurea prin casă (care ei, de altfel, îi sar în ochi); totuși, ar prefera să curete el blatul de bucătărie, în loc să facă ea asta. Iar opțiunea finală, aceea în care ei își împart echitabil muncile casei, îi aduce ei rezultatul cel mai apropiat de standardele de curătenie, fără a fi nevoie să preia singură toată povara; de aceea, îi acordă un punctaj mare: 10.

Din perspectiva Teoriei Jocurilor, sunt multe estimări interesante pe care le poți face plecând de la acest grafic. Dar, la nivel elementar, el demonstrează că, indiferent ce decizie rațională ar lua Jenny pentru sine (curăță sau nu curăță), răsplata ei cea mai mare vine atunci când Al contribuie și el cu ceva la treburile casei. Acum să ne uităm la punctajul pe linie (coloana din dreapta). Răsplata ei, atunci când curăță amândoi căte ceva (indiferent că fac asta mai bine sau mai prost ca celălalt), este punctajul 14. Dacă el nu mișcă un deget, indiferent cât de mult ar vedea că muncește ea, răsplata ei se prăbușește la 2. Cu alte cuvinte, faptul că ar controla purtarea lui Al i-ar aduce un câștig de 12 puncte. Ce diferență colosală! În cele din urmă, pentru a obține cea mai bună afacere, ea trebuie să-l determine pe Al să pună mâna pe mătură!

Să vedem acum și socoteala soțului:

Răsplata lui Al

	Treburi făcute de Jenny	Treburi nefăcute de Jenny	Punctaj pe linie
Treburi făcute de Al	8	2	10
Treburi nefăcute de Al	7	2	9
Punctaj pe coloană	15	4	19

Răspunsuri la oameni și cărti

Răsplata lui Al seamănă oarecum cu cea a lui Jenny, deși vedem că nu sunt identice. Ca și ea, nici el nu vrea să trăiască în mizerie, dar cu siguranță nu vrea nici să facă treburile murdare; aşa că îi acordă acestei opțiuni 2 puncte. Un punctaj mai mare (dar nu foarte mare), adică 7, îi acordă posibilității ca Jenny să facă toate treburile; știe și el că ea va fi supărată dacă e nevoie să robească singură, ceea ce înseamnă că va fi nesuferită și, evident, mai puțin interesată de sex (răsplata lui). Dacă ne uităm la ceea ce-l satisfacă, vedem iarăși că cele mai mari punctaje ale lui se bazează pe cât anume va munca Jenny. Punctajul total pe coloană ne arată răsplata pe care el o primește dacă ea face curățenie, indiferent dacă el face vreo treabă sau nu. Când ea se ocupă de gospodărie, el înregistrează 15 puncte. Când ea stă degeaba, el obține o satisfacție de 4 puncte. Dacă el își schimbă propriul comportament, câștigă 1 punct (calculăm 10–9), însă dacă el reușește să-i schimbe ei comportamentul, câștigă 11 puncte (15–4). Așadar, pentru a-și maximiza răsplata, Al trebuie să-o convingă pe Jenny să treacă la treabă.

La fel de bine, Al și Jenny puteau fi negoziatori provenind din două țări înamicice, holbându-se ostili unul la altul pe deasupra mesei de discuții, fiecare considerând că va câștiga, dacă-l va determina pe adversar să-și dezamorseze rachetele. Rezultatul unei astfel de atitudini necooperante va fi un conflict fără sfârșit, care va escalada pe măsură ce fiecare va încerca să-l oblige pe celălalt să împăturească frumos prosoapele ori să ducă guanoiu. Suficient să spunem că, într-o astfel de atmosferă, fie nu va face nimeni curățenie în casa aceea, fie (dacă va face unul singur) necazurile se vor îngrämadă la orizont.

Opțiunile calculate de Jenny și Al ar putea părea destul de inconveniente, numai că ele, de fapt, demonstrează foarte clar cum se manifestă neîncrederea. Dacă nu ai încredere în partener, te convingi că celălalt ar trebui să se schimbe, aşa încât tu să-ți poți maximiza răsplata. În mod similar, și partenerul va dori să te schimbi, pentru ca el să-și atingă țelurile egoiste. Când se răspândește neîncrederea, niciunul nu mai include în calcule și starea de bine a celuilalt.

Acum să inversăm această definiție a neîncrederii și vom obține definiția aflată la polul opus. Încrederea nu e vreo calitate evazivă, care se dezvoltă între doi oameni. E acea stare specifică ce există între voi doi, partenerii de cuplu, atunci când amândoi sunteți dispuși să vă schimbați propriul comportament, pentru ca din asta să beneficieze celălalt. Cu cât există mai multă încredere într-o relație, cu atât mai multă grijă aveți de celălalt. Tu îl completezi pe el, atunci când nu poate să se descurce singur – și invers. Într-o relație bazată pe încredere, îți face placere să vezi că celălalt

Respect pentru oameni și cărți

reușește să-și atingă ținta și te apasă când vezi că e supărat. Pur și simplu, nu-ți aduce fericire niciunul dintre beneficiile pe care le-ai obținut răinindu-l pe partener.

Odată ce Al și Jenny vor începe să aibă tot mai multă încredere în celălalt, vor înceta să mai arunce unul într-altul cu rufelete murdare. Vor colabora și vor face curățenie împreună, fiindcă numai procedând astfel va obține și partenerul răsplata cea mai mare. Preocuparea predominantă a lui Al nu va mai fi: „Aș face bine să dau cu aspiratorul, pentru ca Jenny să vrea să facă sex cu mine mai târziu.“ În schimb, el va gândi: „O să dau cu aspiratorul, deoarece știu că Jenny se teme că se va transforma în servitoarea tuturor, la fel ca mama ei – și nu vreau să fac să se simtă așa.“ În mod similar, deciziile lui Jenny vor lua în considerare nevoile și dorințele soțului ei. Să aibă încredere unul într-altul nu înseamnă că Jenny și Al vor pune mereu nevoile celuilalt mai presus de propriile nevoi – nici n-ar fi prea sănătos să procedeze așa. Înseamnă doar că fericirea lor va fi „interconectată“, adică va depinde de fericirea celuilalt. Deci, își vor schimba propria purtare, pentru ca satisfacția celuilalt să fie mai mare.

În termeni de Teoria Jocurilor, decizia cuplului de a face curățenie împreună întruchipează „Echilibrul Nash“ – concept propus pentru prima dată de matematicianul John Nash, laureat al Premiului Nobel (și personajul principal din filmul „O minte sclipoare“, premiat cu Oscar). Într-un echilibru Nash, ambele părți se aleg cu răsplata maximă și oricum n-ar beneficia de mai mult dacă ar încerca să schimbe situația pe cont propriu. În orice caz, spre deosebire de adversarii clasici, Jenny și Al (acum încrezători în celălalt) au atins acest punct maxim încercând să-i mărească și partenerului răsplata, nu doar pe cea proprie.

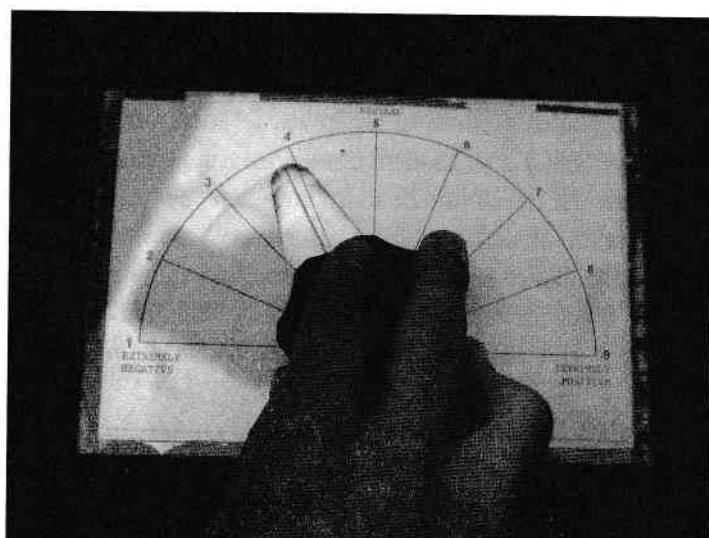
Evident, una e să folosești Teoria Jocurilor pentru a defini încrederea și alta e să elaborezi o formulă matematică pentru a calcula în mod real influența încrederii asupra unei relații. Aceasta a fost momentul în care m-am bucurat că Laboratorul Iubirii deținea o masivă bancă de date, cu voluminoase înregistrări audio și video, cu chestionare și descrieri extinse ale interacțiunilor din cuplu. Cinci studii pe care le făcusem anterior mi-au fost de folos în cercetarea actuală. Luate împreună, ele aruncau lumină asupra cuplurilor din perspective diferite – făcând referire la parteneri cu diverse vârste și rase, care aveau statut socioeconomic foarte variat.

Mai exact, unul dintre acele studii urmărise vreme de 6 ani un număr de 131 de cupluri proaspăt căsătorite, începând încă de la câteva luni după nuntă. În cadrul unui alt studiu, Robert Levenson (vechiul meu coleg) și

Respect pentru oameni și cărti

Laura Carstensen au analizat împreună cu mine, pe parcursul a 20 de ani, un număr de 160 de cupluri, începând din perioada când partenerii aveau 40, respectiv 60 de ani. Într-un alt treilea studiu, eu am explorat interacțiunile dintre partenerii a 100 de cupluri, care aveau o largă varietate de vârste și grade de satisfacție maritală. Iar într-un al patrulea studiu, am examinat procesul de luare a deciziei în cuplurile cu venituri scăzute. În sfârșit, în cel de-al cincilea studiu, am condus (în laborator) intervenții structurate în cazul altor 100 de cupluri. Pentru toate cuplurile din toate studiile, am urmărit periodic de-a lungul anilor felul cum au evoluat partenerii – ceea ce înseamnă că am avut șansa de a compara comportamentul lor din laborator cu rezultatul din viața lor reală.

Pentru toate experimentele pe care le-am făcut, am înregistrat cuvintele rostite de subiecți, precum și limbajul trupului în timp ce partenerii dezbatneau între ei un conflict. Asta mi-a oferit o imagine mai clară asupra manierei în care se purtau când erau în dezacord. De asemenea, am adunat date despre cum reacționau unul față de celălalt – folosind, în cea mai mare parte a studiilor, un echipament simplu, numit *video recall dial*. Acest aparat e similar celor care se folosesc, mai nou, în timpul dezbatelor prezidențiale, pentru ca fiecare panel de votanți să poată da feedback imediat. Deși aparatul pare prea rudimentar pentru a te putea bizui pe el într-o cercetare științifică aşa de complexă, studiile confirmă faptul că, în realitate, e destul de precis în a determina cum se simt oamenii.



Iată cum arăta un video recall dial („crezometrul“ meu).

Acest *video recall dial* a fost de o importanță critică în elaborarea unor măsurători privind încrederea, deoarece funcționa ca un fel de... „crezometru“. Să spunem că aveam în față o înregistrare video în care John îi promitea (în sfârșit!) lui Mary că va spăla mașina. Eu nu puteam să presupun că anunțul lui va trezi încrederea ei. Poate că ea nu-l credea. Poate că privea această promisiune doar ca pe o alta din lungul șir de vorbe goale pe care le mai auzise din partea lui. Dar nici nu puteam opri totul în mijlocul experimentului, ca să-i vâr lui Mary un microfon sub nas și s-o întreb dacă se simțea satisfăcută. În loc de asta, foloseam aparatul despre care am pomenit.

Curând după ce se încheia filmarea video, fiecare partener o urmărea separat și dădea feedback pentru fiecare moment al interacțiunii, în funcție de părerea sa – rotind discul spre cadranul pozitiv ori spre cel negativ. Urmărind apoi în ce direcție se îndreptase feedbackul, eu puteam afirma cu precizie că Mary fusese fericită când îl auzise pe John promițând că spală mașina (fiindcă mai apoi, când urmărise înregistrarea, ea rotise discul cu hotărâre spre gradația „extrem de pozitiv“).

O provocare ce-ți ieșe în cale atunci când studiezi relațiile în felul acesta e faptul că, pe parcursul unei singure conversații, starea de spirit a subiecțului poate atinge multe grade de „pozitiv“ și „negativ“. Chiar și înregistrările care conțin interacțiuni ale cuplurilor fericite scot la iveală momente de clară desincronizare, când unul dintre parteneri e supărat, iar feedbackul ulterior al celuilalt nu reflectă asta. La polul opus, până și partenerii care nu se mai înțeleg deloc au, din când în când, momente de empatie și susținere pentru celălalt.

În consecință, dacă voiam să creez un instrument de evaluare universal și cu adevărat folositor, trebuie să fac în aşa fel încât cercetarea mea să elimine tot acest bruiaj și să capteze tipul și frecvența interacțiunilor cel mai des întâlnite atât în relațiile de mare încredere, cât și în relațiile marcate de neîncredere. Astfel de informații aveau să fie vitale pentru alte cupluri, care ar fi căutat ajutor în scopul de a-și evalua propria relație. Așadar, pentru a gestiona această uriașă bază de date, am încadrat toate răspunsurile cuplurilor într-una din trei categorii: „Dezagreabil“, „Neutră“, „Agreabil“.

Cutia intitulată „Dezagreabil“ conținea toate comportamentele negative: mânie, critică, agresivitate, intimidare, defensivă, tristețe, dezamăgire, frică, încordare, nemulțumire, dezgust, împietrire și dispreț. Destinată celuilalt capăt al spectrului, cutia etichetată „Agreabil“ găzduia emoții și comportamente pozitive precum: interes, amuzament, umor, veselie,

Respect pentru oameni și cărți

entuziasm, bucurie, validare și empatie. Tot ce nu intra în aceste două cutii, adică acele reacții care nu erau nici pozitive, nici negative, intrau în cutia numită „Neutră“.

Dacă le-aș fi spus cuplurilor cum categorisem eu comportamentele lor, s-ar fi putut ca partenerii să nu fie de acord cu unele dintre deciziile mele. Însă opiniile lor nu m-ar fi făcut să mă răzgândesc, de vreme ce eu le caracterizasem cuvintele și limbajul trupului aplicând ceea ce psihologii care fac cercetare numesc „sistem de codificare bazat pe observare“. Iar cărțile cu astfel de „reguli“ de codificare fac parte din bibliografia oricărui cercetător, deoarece conțin o parte a criteriilor de analiză în psihologie – fiind cunoscut faptul că ele au fost validate în numeroase cazuri, de-a lungul multor decenii¹. Putem afirma, prin urmare, că o încruntare sau o gură cu colțurile în jos întotdeauna va fi codificată drept semnal negativ, un zâmbet „autentic“ va intra în categoria semnelor pozitive și aşa mai departe.

Apoi, odată ce conturez reacțiile unui cuplu în timpul conflictelor, obțin o reprezentare vizuală a stadiului în care se află relația lor. Spre exemplu, graficul ce urmează descrie o discuție conflictuală de 15 minute, purtată de un cuplu nefericit. Așa cum vă puteți da seama din suișurile și coborâșurile trasate pe grafic, cei doi au avut o gamă largă de reacții unul față de celălalt. Cu toții știm că, atunci când oamenii se ceartă, emoțiile lor se schimbă de la o clipă la alta. Însă predispoziția generală a respectivului cuplu era una vizibil negativă.

Ultimul pas-cheie pentru a elabora un indice al încrederii a fost făcut atunci când le-am solicitat partenerilor de cuplu să urmărească înregistrarea video a conflictului derulat între ei – cu „crezometrul“ în mână. Iar aprecierile făcute de ei (spre pozitiv sau negativ) mi-au arătat în ce măsură starea de bine a partenerului le influența propria răsplată.

Acum să ne imaginăm că Jean și Phil au fost subiecți în studiul meu despre tinerii căsătoriți. Deși relația lor avea să devină pe termen lung solidă și fericită, la început ei nu se aflau mereu de aceeași parte a baricadei, atunci când se ivea un conflict verbal. Uneori, Jean se purta agreeabil, deși soțul ei era dezagreeabil, alteori, ea acționa complet dezagreeabil, chiar dacă Phil era neutră. La un moment dat, spre exemplu, cuvintele și limbajul trupului ei au atestat că se poziționa în tabăra celor agreeabili. Își ținea trupul ușor înclinat spre Phil și îl asculta cu o atenție evidentă. Numai că

¹ Sistemul de codificare bazat pe observare aplicat în laboratorul meu se numește SPAFF (Specific Affect Coding System). Multe alte laboratoare din întreaga lume îl folosesc, datorită gradului său mare de validitate și fiabilitate. [n.a.]

Respect pentru oameni și cărți

vorbele și purtarea lui Phil arătau că e profund nefericit. Când Jean a urmărit înregistrarea acestei părți a interacțiunii lor, a rotit dispozitivul ei spre cadranul negativ. Nu obținuse nicio satisfacție din gestul ei de bună-voință, fiindcă soțul ei era tot supărat. În mod similar, când Phil a urmărit înregistrarea video în care Jean își relata mândră și fericită succesele profesionale, el a rotit dispozitivul spre o zonă clar pozitivă, deși în momentul discuției cuvintele lui și limbajul trupului indicau faptul că are o atitudine mai degradă „neutră“. Astfel de feedbackuri dezvăluiau că cei doi se află în proces de sincronizare, fiindcă aveau o semnificativă încredere în celălalt. Răsplata fiecărui depindea în mare măsură de felul în care se simțea interlocutorul. În momentul feedbackului ulterior, cotaseră negativ momentele în care celălalt păruse trist ori supărat, indiferent cum se simțise fiecare în timpul discuției.

În general, când cuplurile incluse în studiile mele au probleme legate de încredere, rezultatele sunt cu totul altele. Remarc frecvent situații în care unul dintre parteneri își păstrează starea de bine, chiar și când revede imagini cu celălalt fiind supărat. Sau contexte când unul rămâne neutru, deși vede clar că celălalt e fericit. În astfel de cupluri, exceptând cazurile când sunt amândoi nesuferiți și își revarsă nefericirea în capul celuilalt, există prea puțină interdependentă între reacțiile lor.

Concluzia întregii analize făcute în studiul meu este aceea că partenerii din cuplurile fericite, pe de-o parte, petrec mai mult timp comportându-se în moduri care, fiind combinații de „agreabil“ și „neutru“, le aduc cea mai mare satisfacție, iar pe de altă parte, pierd cel mai puțin timp fiind reciproc dezagreabili sau combinând „dezagreabil“ cu „neutru“, fiindcă acestea din urmă le aduc cea mai mică răsplătă. În plus, partenerii fericiti sunt atenți la răsplata interdependentă, adică maximizează satisfacția celuilalt, la fel de mult ca pe cea proprie. Cu alte cuvinte, amândoi punctează masiv acele momente în care cuvintele sau limbajul nonverbal al interlocutorului indică o emoție pozitivă.

În cele din urmă, analizând legătura dintre frecvența cu care cuplurile durabile oscilau între cele trei categorii de reacții și răsplata pe care o primeau în fiecare dintre cele trei cazuri, am fost în măsură să formulez o ecuație capabilă să calculeze nivelul de încredere din orice relație. În prezent, această ecuație îmi permite să-i acord oricărui cuplu pe care-l evalvez în Laboratorul Iubirii un scor al încrederei între 0 și 100.

Dar nu e obligatoriu să înțelegeți matematica pentru a trage învățăminte de pe urma descoperirilor mele. Și nici nu trebuie neapărat să veniți în