

LBRIS

We know
books

Andrei Iulian Șerban

RECALIBRAREA DOPAMINEI

Inamicul dependenței

LETRAS
Promovăm autorii români

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
ȘERBAN, ANDREI IULIAN

Recalibrarea dopaminei: Inamicul dependenței /
 Andrei Iulian Șerban – Otopeni: Letras, 2024
 ISBN 978-630-312-244-1

159.9

Întreaga responsabilitate pentru conținutul acestei cărți
 aparține autorului.

Copyright 2024, Andrei Iulian Șerban

Această carte este protejată de legea dreptului de autor.

Carte distribuită de www.piatadecarte.net,

email: office@piatadecarte.com.ro

Comenzi la tel. 021 367 5228 // 0787 708 844

Pentru solicitări de publicare vă puteți adresa editurii,

pe mail: edituraletras@piatadecarte.com.ro

Editura Letras / www.lettras.ro

contact@lettras.ro

Cuprins

CUVÂNT ÎNAINTE.....	7
DOPAMINA	9
1. Ce este dopamina?.....	9
2. Calibrare și recalibrare	11
3. Impactul asupra vieții	14
DEPENDENȚELE	17
1. Cu cine luptăm?.....	17
2. Mâncarea și băuturile	21
3. Tehnologia.....	35
4. Tutunul	52
5. Drogurile naturale și drogurile sintetice.....	64
5.1 Drogurile naturale	65
5.2 Drogurile sintetice.....	76
6. Jocurile de noroc electronice.....	120
7. Pornografia.....	136
SOLUȚII	156
1. O veste bună.....	156
2. Schimbarea sistemului de rutină	160
3. Pauzele lungi și dese, când le iei nu îți mai iese	166
4. Prezentul.....	177
5. Multitasking-ul.....	185
6. Detoxifierea tehnologică	191
7. Implementarea unor dependențe sănătoase	199
Referințe bibliografice.....	209

semnificativă pe foarte multe exemple vizuale și pe experimente practice detaliate.

Cuprinsul a fost conceput în așa fel încât fiecare capitol să poată fi citit, înțeles și utilizat în mod separat și de sine stătător față de celelalte, chiar dacă uneori se mai întâlnește expresia “așa cum am văzut în capitolul anterior”. Acesta a fost împărțit în 3 mari părți care și ele sunt de sine stătătoare. Sunt discutate subiecte care pot fi considerate sensibile sau chiar tabu de către unii oameni, de aceea cuprinsul lucrării este compus din “piese” individuale pentru că pentru cineva, de interes poate fi doar un anumit titlu și să nu fie necesară citirea întregului material pentru a afla esența aceluși subiect.

În mod intenționat au fost abordate drogurile psihoactive, iar cele psihedelice nu, din varii motive cum ar fi dificultatea de procurare, dar și greutatea acestora de a deveni un comportament frecvent având în vedere posibilitatea lor de a schimba percepția asupra vieții chiar după prima încercare și de a face totodată ca această încercare să fie și ultima, dar și doza de subiectivism care este prezentă de la un om la altul, făcând astfel aproape imposibil de stabilit un tipar căruia să-i oferim recomandări sau soluții.

Foarte important: în cuprinsul primei părți există o imagine, o schemă de fapt care poartă denumirea de “sistem dopaminergic” fiind alcătuit din 4 faze. Pe parcursul întregii scrieri am să fac referire foarte des la fazele acestui sistem dopaminergic așadar am rugămintea de a desena pe o bucățică de hârtie acest sistem și de a fi la îndemână în momentul în care se citește pentru a nu reveni de fiecare dată la pagina unde se află acest desen. Sunt 4 cuvinte și 3 săgeți care sunt vitale pentru înțelegerea corectă a lucrării întrucât explicațiile, dar mai ales exemplele merg în paralel cu acest “sistem dopaminergic”.

DOPAMINA

1. Ce este dopamina?

Fără termeni complicați de neuroștiință sau biochimie avansată, dopamina este un neurotransmițător. Având în vedere acest cuvânt, transmite ceva între neuroni. Ce sunt neuronii? Celula de bază a creierului dacă vrei. Celulele nervoase care au rolul de a recepționa și transmite informația către alți neuroni, legându-se astfel în creier o întreagă rețea complexă și interconectată precum pânza păianjenului. Între acești neuroni se transmite informația prin impulsuri electrice. Acest impuls electric dintre neuroni se numește sinapsă. Prin această metodă funcționează și dopamina. De regulă se spune că, dopamina este „hormonul fericirii”. Deși nu dețin o profesie de specialitate cu caracter medical, așa avea rugămintea totuși de a nu se confunda cu serotonina. (Adevăratul hormon „al fericirii”).

Dopamina să spunem că este un neurotransmițător al dorinței. Să legăm de dopamină verbul „a vrea” și mai departe „vreau”. Cu cât dorința de a vrea ceva sau de a face ceva este mai mare, cu atât legăturile neuronale devin mai puternice, secretându-se astfel și mai multă dopamină. Confuzia, (cred eu) pe care o fac oamenii între dopamină și serotonină este aceea că, la finalul „luptei” de a vrea sau de a face ceva, este prezent un sentiment de satisfacție, de împlinire, de „complet”. Liniștea și împăcarea pe care o oferă dopamina, după ce persoana a obținut ceea ce și-a dorit sau ceea ce a vrut, sunt confundate cu un sentiment de fericire. Evident, fericirea aici este una falsă, pentru că și dorința creată de dopamină este una falsă. Dopamina creează o iluzie de nevoie și din păcate este din ce în ce mai prezentă în viețile noastre. De fapt, ea a fost dintotdeauna acolo în creier doar că în zilele noastre este cel mai

mult stimulată din toate timpurile pentru că astăzi acesta iluzie de nevoie proiectată se manifestă în diverse. De pildă, este unul dintre motivele pentru care unii oameni cumpără bijuterii în mod compulsiv, haine scumpe, o mașină, o casă, un telefon, etc. Pe social media ai ocazia de a vedea o mulțime de oameni care zâmbesc cu gura până la urechi în timp ce stau într-o mașină scumpă, purtând brand-uri de lux și bijuterii. Subconștientul nu face diferența dintre bine și rău. Per a contrario, nu va face diferența nici dintre real și ireal. (ex. Visul din timpul somnului și imaginația intenționată lucidă din starea de veghe). În momentul în care ochii observă acești oameni, creierul este păcălit spunând „hei, ce fericiți sunt acești oameni”. Ție ți se creează o dorință arzătoare pentru fericire (cum este și normal de altfel) și astfel începe o cursă acerbă pentru materialele respective legând în mod incorect fericirea de ele (cum nu este normal de altfel). De multe ori persoana în cauză nu își va permite toate aceste lucruri materiale, apărând din păcate, insecuritatea socială din lipsă de validare. Este illogic să te faci mai „fericit” o brățară, dar este logic să te faci mai „fericit” validarea celorlalți pentru că validarea este la rândul ei o altă iluzie creată de societate făcându-te să te simți apreciat. Această mecanică este cel mai ușor de observat în materia „like-urilor” unde este apreciat un anumit tipar de poze. Aparent fix acest iluzoriu al unei vieți prospere din punct de vedere material. Pe una dintre platforme nu dau nume („Tik-Tok”) pe lângă stilul de viață prosper material este apreciat foarte mult penibilul și sexualizarea, în special a persoanelor de sex feminin și din păcate aflate încă în perioada de minorat. Subiectul, ajungând astfel să pună în aplicare unele dintre cele mai stupide idei sau altele asemenea. Platforma oferă și un algoritm rapid care permite accesul abundent la multe „aprecieri” ori „vizualizări” oferind astfel un sentiment de validare, în subconștientul persoanei apărând ideea că: „dacă am lins un cactus și am primit 384.000 like-uri, înseamnă că asta trebuie să fac

în continuare ca să meargă în sensul de a fi urmărit și apreciat conținutul on-line. Dopamina, (aproso de diferența și confuzia cu serotonină) are la bază incertitudinea. Crearea unei așteptări, secretă dopamină. Cu cât așteptarea este mai mare, extazul este mai mare, deci secreția va fi una mai mare. Cu cât rezultatul este altul față de așteptarea pe care ți-ai creat-o, dezamăgirea este una și mai mare. Materia cadourilor este un exemplu perfect. Te gândești ce ai primit de ziua ta, deocamdată ai o curiozitate și dopamina este excitată. În momentul în care apare dorința, apare riscul de dezamăgire. Dorința crește direct proporțional cu dezamăgirea. Dacă îți dorești să primești ceva și chiar primești acel ceva, te simți mulțumit, împlinit pentru că ai secretat multă dopamină într-un termen foarte scurt. Pe de altă parte, dacă așteptările tale sunt mari și nu primești cadoul pe care ți l-ai dorit, dezamăgirea este mare. Dopamina în acest punct este precum un zbor cu un avion care poate decurge bine sau nu. Dacă iei avionul, zbori, ești sus, îți place, totul decurge bine și aterizezi, este minunat. Dacă iei avionul, zbori, ești sus și ceva nu decurge cum trebuie și te prăbușești, impactul o să fie mult mai mare, pentru că atât la căderea acestui avion stricat, cât și la dezamăgire, din vârful, se produce o cădere liberă în gol. Despre cum ne impactează viața, unde, când, cum și ce soluții pot exista, o să amintesc mai târziu în capitole specifice.

2. Calibrare și recalibrare

Vorbind strict obiectiv și mergând pe un exemplu tipic, dopamina vine deja calibrată “din fabrică”. Aici mă refer la oamenii care sunt sanatosi-OK pentru că nu este tocmai corect să spunem “oamenii care sunt perfecți” din punct de vedere al sănătății, deși uneori chiar așa este. Deci vorbim despre oamenii care nu sunt

alienați mintal. Ce înseamnă “din fabrică” ? Înseamnă geneticul, gena, ADN. Soft-ul cu care vine un om prin combinația ADN-urilor mamei și tatălui. Aparent, soft-ul acesta este un tipar. În sensul că atunci când omul este creat tehnic în perioada de sarcină, toate elementele constitutive ale corpului sunt la locul lor. Inclusiv cele ale creierului, deci inclusiv și dopamina noastră. Aceasta vine deja calibrată, setată la un nivel de normalitate. Pe drum (în timpul vieții), între “calibrare” și “recalibrare” intervine “decalibrarea”. Decalibrarea dopaminei se manifestă diferit de la persoană la persoană, în funcție de circumstanțele sociale în care se află, de evenimentele care se desfășoară pe parcursul vieții acesteia, etc. Nu este obligatoriu ca dopamina fiecărei persoane de pe globul pământesc să se decalibreze, dar este relativ rar ca acest lucru să nu se întâmple la un moment dat. De exemplu avem o seară de jocuri de societate cu mai multe persoane care joacă un joc împreună. Să spunem “Monopoly”, unde scopul este acumularea de proprietăți, dobândirea unei suprafețe de teren cât mai mare și în final să te ducă la câștigarea întregului joc. Este normal pentru fiecare jucător să își dorească un câștig. Avem un exemplu de sistem dopaminergic care funcționează în limite normale. Plus că este vorba de un joc, proprietățile nu sunt reale, contextul este unul plăcut, uneori amuzant și având în vedere circumstanțele nu se poate discuta despre o reală decalibrare.

Din păcate decalibrarea apare după cum am spus pe parcursul vieții și depinde de circumstanțe. De pildă o persoană care trăiește într-un mediu sărăcăcios, este predispusă la infraționalitate pentru că fiind neavută, dopamina o va împinge către a avea mai mult și mai mult și mai mult. Experții economiști ne spun că este unul dintre motivele pentru care o persoană săracă este predispusă la a rămâne așa pentru că cu cât vrea mai mult, cu atât risipește mai mult. Sistemul dopaminergic se decalibrează în diferite exemple și

ipostaze. În acest exemplu, persoana dorește din ce în ce mai mulți bani, dar neavând răvnește, iar când va obține orice sumă, o va cheltui cu o impulsivitate rapidă. Dopamina răvnește după cum spuneam mai în primul capitol, după lucrurile materiale din exemplele menționate. Banii, din acest punct de vedere nu sunt decât o unealtă pentru a ajunge la aceste bunuri. Nu banii sunt adevărata dorință, ci materialele respective, dar știind că primul pas este obținerea de bani, dorința de cele mai multe ori se confundă. Confuzia clasică față de zicala “pot banii să cumpere fericirea?” Da și nu. Da, pentru că ești mai fericit cu lucrurile respective, deși este o fericire falsă. Nu, pentru că banii sunt doar bucăți colorate de hârtie/polimer care nu fac nimic, dar sunt unealta către aceste false fericiri. Dopamina se decalibrează în momentul în care se insistă cât mai mult pe ceva anume și nu mai funcționează în parametrii normali, firești. În limitele cu care a venit prin barele de ADN (soft-ul). Mânia și disperul nu sunt altceva decât semne clare și concise de dependență. Dependența este concluzia faptului că sistemul dopaminergic a fost decalibrat, a fost sărit de pe șinele lui normale. Despre dependențe discutăm în al doilea mare capitol (a se vedea cuprinsul).

Din fericire, recalibrarea este posibilă. Uneori cu efort, alteori fără. Depinde doar de cum își are educată persoana în cauză educată voința. Dacă nu o are, atunci efortul o să fie mai mare pentru că se lovește de conștientizarea problemei și vine greu de a accepta existența unei dependențe în viața sa pentru că asta aduce cumva la pachet un sentiment de vinovăție, iar mai departe, recunoașterea vinovăției în general, este o dezarmare de ego, lucru pe care din ce în ce mai puțini oameni îl fac, deci per a contrario, oameni din ce în ce mai dependenți. Nu spun că cine nu renunță la ego, este dependent de ceva anume, dar vorbind strict pe subiectul creier-dopamina-dependenta, așa este. Despre recalibrare

În adevăratul sens este rezervat al treilea mare capitol (a se vedea cuprinsul) fiind oferite în extenso soluții după considerație strict personală.

3. Impactul asupra vieții

Cuvintele cheie pentru acest subcapitol (nr.3) sunt: “impuls”, “disper”, “grabă”, “iluzie”. Deci putem corela câteva informații prezentate deja în primul subcapitol (nr.1). Un sistem dopaminergic sensibil, dar puternic de care nu suntem conștienți, ne influențează viețile din viața de zi cu zi.

Cel mai bun exemplu sunt cumpărăturile. Unde în zilele noastre se folosesc metode de manipulare care mai de care ca să te tragă din canapeaua din care stai cu telecomanda în mână, până la casa de marcat a magazinului. Cum anume? De pildă, prin reclamele de la televizor. Seara 80% din populația clasei medii ajunge acasă după o zi de muncă, șervete cina și se uită la televizor. Reclamele produselor sunt menite să aibă în vedere că în acest moment omul se află într-o stare de letargie. Cine nu cunoaște starea de oboseală + starea de sașietate pe care o oferă o masă? (cină în exemplul de față). În acest moment nu judeci cum trebuie, oboseala umbrește cortexul prefrontal, partea rațională a creierului, cea cu care luăm decizii deliberate (se află în jumătatea frontală a craniului mai exact în zona frunții). Prin urmare ești mai vulnerabil a cădea pradă unor false iluzii de nevoie. Televizorul spune pe limba lui: “Ai nevoie de asta, de asta, de cealaltă și de acestea...”. Riști ca a-2-a zi să cumperi unul dintre produsele pe care le-ai văzut în cele 14 reclame. Nu doar seara, pe tot parcursul zilei se întâmplă acest lucru. “Specialiștii” în manipulare cunosc bine faptul că întregul sistem dopaminergic se bazează pe repetarea îndelungată, dar nu chiar atât de îndelungată.

Istoria arată că un creier obișnuit are nevoie de aproximativ 21 de repetări ale unui act pentru a deveni o “normalitate”. Tot ce trebuie tu să faci pentru ei, este să vii de 21 de ori în fața televizorului cam la aceleași ore și “de nicăieri” plimbându-te prin casă o să te așezi la televizor intuitiv.

La magazinele mari, ofertele se aud din tavan prin boxe special montate în acest sens. De acord, utilitate 100% pentru nevăzători, dar să fim serioși, ce nevăzător pleacă singur de la etajul 7 și se duce la hiper-market-ul de la mall? La magazin sunt produse de care nu ai auzit, produse de care nu știai că există și ce vrea magazinul să îți ofere? Produse de care nu știai că ai nevoie. Bingo! Acesta este motivul principal pentru care se dă viață zicalei “lista de cumpărături nu este la fel cu cea de la târg” sau ceva de genul acesta. Pentru că sunt create la tot pasul iluzii de nevoie în magazinul respectiv. Prin urmare se cumpără la impuls. Uneori cumperi la impuls chestii de care nu ai nevoie doar pentru că sunt ieftine sau arăta într-un fel diferit. “Haide să cumpărăm și 16 eugenii pentru că este doar 0.80 de bani bucata. Deși tu nu ai plecat de acasă cu gândul să cumperi nici măcar o singură bucată. Dopamina îți spune: “vreau și asta, vreau și cealaltă vreau și pe aceea” și se pare că este foarte ajutată de marile companii.

În materia automobilelor se întâmplă asta. Reclama la televizor prezintă opțiuni de care nu că nu ai nevoie, dar care sunt efectiv inutile complet. Automobilele vin cu opțiuni pe care piața nu le cere și astfel prețul crește pentru că se aduce un lucru “inovativ”. Niciodată nu ai să vezi pe site-ul companiei X de automobile prețul. Este atât de piperat încât dacă l-ai fi văzut din prima nu ai mai fi avut nici măcar interes. Tehnica este în felul următor: intri pe site, și se prezintă tot felul de opțiuni, poze “hoț” cu mașina, din interior și din exterior, până când se asigură că a cam fost stabilită în mintea ta iluzia de nevoie pentru acel autoturism. Mai pe scurt, când

dopamina ta a fost păcălită. Și la final când vezi că este “doar” 110.000\$ începi să te justifici cu replici de genul: “da, dar are și opțiunea asta”/ “da, dar are 7 locuri”/ “da, dar are faruri hexagonale”. Lucruri de care tu nu ai nevoie în realitate, dar lucruri de care dopamina ta acum crede că are nevoie. Deci există mare posibilitate ca acum “tu să faci” tot posibilul să obții ceea ce “îți dorești”. Este imposibil ca niciodată tu persoană care citești aceste rânduri, să nu îți fi cumpărat ceva anume de care credeai cu stupoare că ai nevoie, că îți place și îți dorești, iar când ai ajuns acasă nu ți-a mai plăcut sau nu ai mai vrut acel ceva deloc. Pentru că nu ai fost tu. Tu ești când rămâi tu cu tine în camera ta de exemplu și judeci 100%. Atunci când realizezi acest lucru te afli într-un moment de confuzie pentru că nu ai idee de ce nu ai un sentiment de împlinire. Din contră, ai o oarecare dezamăgire, pentru că acest produs pe care l-ai cumpărat impulsiv nu îți aduce satisfacția pe care credeai că o să ți-o aducă. Așteptarea plăcerii obținerii acestui produs a fost atât de mare, încât atunci când a fost obținut, nu a oferit plăcere ci dezamăgire pentru că iluzia de nevoie a fost suprimată atunci când nu au mai existat influențe (ex. Ultimul produs de la raft). Cumpăr acest produs că este ultimul și: 1. “cumpăr ca să nu cumpere altcineva”/ 2. “dacă este ultimul înseamnă că este atât de bun încât s-a cumpărat în cantități mari”. Sunt doar exemple simple care din păcate pentru unii și din fericire pentru alții se manifestă în comportamente inconștient-impulsive. Nu este 100% negativ acest comportament pentru că în shopping-ul zilelor noastre se poate face retur la produs cu bonul fiscal și obținerea sumei cheltuite. Despre adevăratul impact negativ pe care îl are dopamina asupra vieții atunci când sistemul dopaminergic este scăpat de sub control în mod inconștient la nivel subconștient o să discutăm în al doilea mare capitol (vezi cuprinsul).

DEPENDENȚELE

1. Cu cine luptăm?

Cu un sistem dopaminergic foarte puternic. Sistemul dopaminergic nu este nimic altceva (în termeni simpli care ne ajută să înțelegem dependența în sine) decât o rutină. Acest sistem dă viață în adevăratul sens al cuvântului zicalei: “repetiția este mama învățaturii”. Din păcate și din fericire așa spune. De ce din păcate? Pentru că acest sistem dopaminergic, conform investigațiilor cerebrale avansate din domeniu și nu numai, au ajuns la concluzia că o rutină indiferent de cum și ce este ea, nu are nevoie decât de aproximativ 21 de înfăptuiri pentru a fi implementată (măcar 75%). Fiecare om are un creier diferit și este normal ca o formulă relativ matematică să nu funcționeze la fel pentru orice persoană. Doar de atât are nevoie un comportament dăunător ca să fie instalat în viața unei persoane. A-și găsi refugiul într-un comportament de acest gen, fugind spre un astfel de comportament ca și “soluție” la anumite probleme apărute în viața cotidiană și este de ajuns. “Soluție” are sensul de refugiu care în 6-7 din 10 cazuri este dăunător. De exemplu alcool-ul sau tutunul. Cu cât comportamentul reste repetat pentru o perioadă îndelungată, cu atât devine și mai puternic și mai greu de recalibrat. Să spunem că ai fumat 28 de ani. O să îți fie aproape imposibil să renunți de mâine brusc. Dacă ai fumat 6 țigări la revelion și doar atât, este foarte posibil să nu te apuci deloc de fumat. Cu cât perioada de timp este mai mare, cu atât dopamina devine și mai puternică prin sistemul de sinapse. Cu cât devine mai “normal” acest comportament, fie el dăunător sau sănătos, cu atât rețeaua de sinapse devine și mai puternică, iar în final devine și mai greu de refăcut.