

## Το ένα ψέμα φέρνει το άλλο και ο εγκέφαλος απλά, προσαρμόζεται... Το ψέμα

/ [Επιστήμες, Τέχνες & Πολιτισμός](#)



Όσο

περισσότερα ψέματα λέμε, τόσο πιο εύκολη γίνεται σταδιακά η διαστρέβλωση της αλήθειας.

Βρετανοί ερευνητές κατάφεραν να αποδείξουν πειραματικά αυτό το φαινόμενο της χιονοστιβάδας και τον βιολογικό μηχανισμό που τον διευκολύνει.

Στην αρχή, ο ψεύτης αισθάνεται κάπως άβολα, υπογραμμίζει η μελέτη που δημοσιεύεται σήμερα στην επιστημονική επιθεώρηση Nature. Όμως αυτή η ενόχληση μειώνεται όσο μεγαλώνει ο κατάλογος με τα ψέματα που εκστομίζει,

καθώς η αμυγδαλή του εγκεφάλου, το όργανο που διαχειρίζεται ορισμένα από τα συναισθήματά μας, με κάποιον τρόπο προσαρμόζεται σε αυτήν την κατάσταση. Και τα ψέματα γίνονται ολοένα και πιο χοντρά.

«Είναι η πρώτη φορά που αποδεικνύουμε εμπειρικά ότι μια ανέντιμη συμπεριφορά εντείνεται όσο επαναλαμβάνεται», δήλωσε ο Νιλ Γκάρετ, του τμήματος πειραματικής ψυχολογίας του UCL, που διεξήγε την έρευνα.

Όλα ξεκίνησαν με μικρά παραπτώματα...

«Είτε πρόκειται για μια περίπτωση συζυγικής απιστίας, είτε για ντοπάρισμα αθλητή, για παραποιημένα επιστημονικά δεδομένα ή για φορολογικές απάτες, οι δράστες αναφέρουν συχνά ότι όλα ξεκίνησαν με μικρά παραπτώματα που σταδιακά εξελίχθηκαν σε χιονοστιβάδα», ανέφερε η ερευνήτρια Τάλι Σάροτ σε συνέντευξη Τύπου που παραχώρησε.

Σε 80 ενήλικες, ηλικίας από 18 έως 55 ετών, δόθηκε μια φωτογραφία υψηλής ανάλυσης που έδειχνε ένα γυάλινο δοχείο γεμάτο με νομίσματα.

Κατόπιν τους ζητήθηκε να βοηθήσουν έναν «συνεργάτη» τους να υπολογίσει το ποσό των χρημάτων που περιέχονταν στο βάζο.

Το πρόσωπο αυτό (στην πραγματικότητα ήταν ένας ηθοποιός) είχε στη διάθεσή του μια άλλη φωτογραφία του ίδιου δοχείου, αλλά μέτριας ποιότητας.

Στην αρχή ειπώθηκε στους συμμετέχοντες στο πείραμα ότι αν έβρισκαν το ακριβές ποσό θα επωφελούνταν τόσο οι ίδιοι όσο και οι «συνεργάτες» τους, αφού όλοι θα κέρδιζαν το αντίστοιχο ποσό. Προφανώς, όλοι τους είπαν την αλήθεια στον συνεργάτη με τον οποίο επικοινωνούσαν μέσω ηλεκτρονικού υπολογιστή.

Τα αποτελέσματα αυτού του πρώτου τεστ χρησιμοποιήθηκαν ως μέτρο αναφοράς για τα άλλα πειράματα των ειδικών: Ζητήθηκε στους συμμετέχοντες να υποεκτιμήσουν ή να υπερεκτιμήσουν το ποσό οπότε θα κέρδιζαν οι ίδιοι ή οι συνεργάτες τους ή και οι δύο.

«Οι άνθρωποι ψεύδονται περισσότερο όταν θα βγουν κερδισμένοι τόσο οι ίδιοι όσο και κάποιος άλλος, πιθανόν επειδή τότε δεν αισθάνονται τόσο άσχημα. Αν πρόκειται να κερδίσουν οι ίδιοι αλλά κάποιος άλλος να υποστεί ζημιά, ψεύδονται λιγότερο», υποστήριξε η Σάροτ.



Για να κατανοήσουν οι επιστήμονες τι συνέβαινε στον εγκέφαλο των εθελοντών «Μινχάουζεν», το 25% από αυτούς υποβλήθηκε σε μαγνητική τομογραφία κατά τη διάρκεια του πειράματος.

Οι ερευνητές διαπίστωσαν ότι η αμυγδαλή ενεργοποιείται όταν οι άνθρωποι ψεύδονται για προσωπικό τους όφελος. Με κάθε νέο ψέμα όμως η αντίδραση της αμυγδαλής μειωνόταν.

«Είναι ένα είδος συναισθηματικής προσαρμογής», εξήγησε η Σάροτ. «Μπορεί να οδηγήσει σε μια 'κατηφόρα', όταν μια μικρή παρέκκλιση από την αλήθεια μπορεί να πυροδοτήσει μια κλιμάκωση που θα εξελιχθεί σε μεγάλα ψέματα», είπε.

Ο Γκάρετ σημείωσε ότι το συμπέρασμα αυτό ενισχύει την αντίληψη ότι η αμυγδαλή μπορεί «να αντιδρά σε πράξεις που θεωρούμε κακές ή ανήθικες».

«Σε αυτό το πείραμα παρατηρήσαμε μόνο την ανέντιμη συμπεριφορά.

Όμως η ίδια αρχή μπορεί να ισχύει και για άλλες συμπεριφορές, όπως για παράδειγμα στη βίαιη ή τη ριψοκίνδυνη συμπεριφορά», κατέληξε.

Πηγή: [tvxs.gr](http://tvxs.gr)