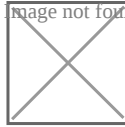


Γιατί το ψέμα είναι κατήφορος

/ Επιστήμες, Τέχνες & Πολιτισμός

Image not found or type unknown



Η επανάληψη είναι μήτηρ μαθήσεως και στην εξαπάτηση. Κάπως έτσι το μικρό ψέμα φέρνει το μεγάλο

Εξελικτικά δεν μας βοηθά. Γιατί λοιπόν το ψέμα υπάρχει στη ζωή μας; Είναι ένα «εργαλείο» κοινωνικής επιβίωσης που γίνεται όλο και βολικότερο όσο πιο συχνά το χρησιμοποιούμε...

Ισως κάπως έτσι ξεκινούν την καριέρα τους οι μεγάλοι ψεύτες, με μικρά, ακίνδυνα ψεματάκια που σιγά-σιγά, με την επανάληψη, τελειοποιούνται και γίνονται όλο και πιο χοντρά. Οπως βλέπουμε συχνά στην καθημερινή ζωή, η «πρόβα στην εξαπάτηση» αποδίδει. Τώρα οι επιστήμονες το αποδεικνύουν για πρώτη φορά και εμπειρικά, δείχνοντας ότι ο εγκέφαλός μας αρχικά αντιδρά έντονα όταν πρόκειται να καταφύγουμε στο ψέμα, προσπαθώντας να μας αποτρέψει. Αν όμως συνεχίσουμε να είμαστε ανειλικρινείς πολλαπλασιάζοντας τις εμπειρίες μας, οι αντιστάσεις του εγκεφάλου κάμπτονται αφήνοντάς μας να προχωρήσουμε ανενόχλητοι στο παιχνίδι της απάτης. Οσο μάλιστα περισσότερο μειώνεται η αντίδραση του εγκεφάλου μας τόσο περισσότερο κλιμακώνεται η ανειλικρινειά μας, με τα ψέματά μας να γίνονται όλο και πιο μεγάλα. Γιατί όμως επιλέγουμε την εξαπάτηση όταν εξελικτικά αυτή δεν αποτελεί εξ ορισμού την καλύτερη στρατηγική και κοινωνικά είναι κατακριτέα σε όλα τα μήκη και πλάτη του πλανήτη; Και πόσο ψεύτες είναι τελικά οι πολιτικοί μας; Απαντήσεις στις σελίδες που ακολουθούν.

Νομίζετε ότι ένα αθώο ψεματάκι δεν είναι δα και τόσο τρομερό, ειδικά μάλιστα αν

πρόκειται να «σώσει» μια κατάσταση που αλλιώς θα έπαιρνε άσχημη τροπή για εσάς και τους γύρω σας; Δεν είστε οι μόνοι. Οι ψυχολόγοι που μελετούν την εξαπάτηση θα σας πουν ότι όλοι ανεξαιρέτως οι άνθρωποι καταφεύγουν στο ψέμα όταν οι περιστάσεις το απαιτούν. Αυτό ωστόσο, όπως αποδεικνύεται, δεν είναι και τόσο αθώο όταν γίνεται συστηματικά και κατ' εξακολούθηση. Επιστήμονες έδειξαν για πρώτη φορά εμπειρικά πως παρά το γεγονός ότι αρχικά ο εγκέφαλός μας δεν βλέπει με καλό μάτι μια απόπειρα εξαπάτησης εκ μέρους μας και αντιδρά έντονα προσπαθώντας να μας εμποδίσει, αν αυτή επαναληφθεί πολλές φορές σταδιακά ο εγκέφαλος προσαρμόζεται και «κατεβάζει» τις αντιστάσεις του. Όπως φάνηκε μάλιστα στα πειράματα, όσο περισσότερο μειώνεται η αντίδραση του εγκεφάλου τόσο περισσότερο αυξάνεται ο βαθμός της ανειλικρίνειάς μας – με άλλα λόγια δηλαδή, θα μπορούσε κανείς να πει ότι το μικρό ψέμα φέρνει το μεγάλο.

Η μελέτη της «συναισθηματικής προσαρμογής»

Κάτι τέτοιο ίσως δεν ξενίζει όσους παρατηρούν προσεκτικά τις συμπεριφορές των γύρω τους, όμως η επιστήμη χρειάζεται να βασίζεται σε αποδείξεις και όχι σε απλές παρατηρήσεις. «Υπήρχαν πολλές ενδείξεις ότι η ανειλικρίνεια κλιμακώνεται με τον χρόνο, λόγου χάρη στην πολιτική, στα σπορ, ακόμη και στην επιστήμη. Επίσης υπάρχουν πολλές ενδείξεις ότι η ανειλικρίνεια όταν αρχίζει ξεκινάει στα πρώτα στάδιά της από πολύ μικρά μεγέθη» λέει στο «Βήμα» ο **Νιλ Γκάρετ** από το Τμήμα Πειραματικής Ψυχολογίας του University College του Λονδίνου (UCL), κύριος συγγραφέας της σχετικής μελέτης που δημοσιεύθηκε στην επιθεώρηση «Nature Neuroscience». «Αυτό μπορεί να συμβαίνει για πολλούς λόγους, όμως εμείς θελήσαμε να μελετήσουμε την ιδέα της συναισθηματικής προσαρμογής, βασικά δηλαδή την ιδέα ότι όταν κάποιος επιδίδεται για πρώτη φορά σε κάποια ανειλικρινή συμπεριφορά θα πρέπει να υπάρχει μια ισχυρή συναισθηματική αντίδραση η οποία κατά κάποιον τρόπο θα τον αποτρέπει από αυτήν και ότι αν εξακολουθήσει επανειλημμένως να ακολουθεί αυτή τη συμπεριφορά η συναισθηματική αντίδραση θα πρέπει να μειώνεται επιτρέποντάς του να επιδίδεται στη συγκεκριμένη συμπεριφορά όλο και περισσότερο».

Για να διερευνήσουν αυτή την υπόθεση οι ερευνητές κάλεσαν εθελοντές να συμμετάσχουν σε πειράματα χωρίς να τους πουν ότι εξέταζαν την ανειλικρίνεια και χωρίς να τους δώσουν καμία οδηγία σχετικά με το αν θα έπρεπε να είναι ειλικρινείς ή όχι. Αντ' αυτού έστησαν ένα «σκηνικό» δίνοντας στους συμμετέχοντες κίνητρα ώστε να είναι ανειλικρινείς αν οι ίδιοι το επέλεγαν. Σαν να παίζουν κατά κάποιον τρόπο ένα παιχνίδι οι εθελοντές έπρεπε να εκτιμήσουν πόσα νομίσματα υπήρχαν μέσα σε ένα βάζο και να δώσουν τη σχετική πληροφορία σε έναν παρτενέρ τον οποίο δεν έβλεπαν, μέσω ενός ηλεκτρονικού υπολογιστή. Αυτό έγινε με βάση τέσσερα διαφορετικά «σενάρια»: στο πρώτο αν ο εθελοντής έκανε την ακριβέστερη κατά προσέγγιση εκτίμηση (αν δηλαδή ήταν ειλικρινής) θα κέρδιζε τόσο ο ίδιος όσο και ο παρτενέρ του, στο δεύτερο αν ο εθελοντής έδινε

ανακριβείς πληροφορίες (και άρα ήταν ανειλικρινής) θα κέρδιζε ο ίδιος αλλά ο παρτενέρ του θα έχανε, σε μια τρίτη εκδοχή οι ανακριβείς πληροφορίες θα προσέφεραν κέρδος τόσο στον ίδιο τον εθελοντή όσο και στον παρτενέρ του, ενώ σε μια τέταρτη η ανειλικρίνεια θα ωφελούσε μόνο τον παρτενέρ και όχι τον ίδιο τον εθελοντή.

Αρκεί ένα καλό κίνητρο...

Οπως φάνηκε, όταν τους δόθηκε το κατάλληλο κίνητρο όλοι οι συμμετέχοντες υπήρξαν σε μεγαλύτερο ή σε μικρότερο βαθμό ανειλικρινείς, ακόμη και όταν οι ίδιοι δεν είχαν κέρδος αλλά η ανειλικρίνειά τους ωφελούσε τον παρτενέρ τους (αν και όπως μας λέει ο κ. Γκάρετ στο σενάριο αυτό η ανειλικρίνεια ήταν περιορισμένη σε σχέση με τα άλλα). Στις περιπτώσεις στις οποίες οι εθελοντές είχαν οι ίδιοι όφελος, η ανειλικρίνειά τους κλιμακώθηκε, καθώς το πείραμα προχωρούσε και τα «ψέματά» τους επαναλαμβάνονταν. «Ήταν περισσότερο ανειλικρινείς στην περίπτωση κατά την οποία αυτό ωφελούσε και τους δύο, τόσο τον εθελοντή όσο και το πρόσωπο απέναντι στο οποίο αυτός δεν ήταν ειλικρινής» λέει ο ερευνητής. «Ωστόσο ο βαθμός της κλιμάκωσης, η αύξηση της ανειλικρίνειας με την επανάληψη, ήταν ο ίδιος στην περίπτωση όπου ωφελούνται και οι δύο με την περίπτωση όπου η ανειλικρίνεια ωφελεί τον εθελοντή εις βάρος του παρτενέρ του. Οσον αφορά την περίπτωση που ωφελείται μόνο ο παρτενέρ είδαμε ότι και εδώ οι συμμετέχοντες ήταν πρόθυμοι να δείξουν ανειλικρίνεια, αλλά δεν υπήρξε καμία κλιμάκωση με τον χρόνο».

Παράλληλα οι επιστήμονες παρακολουθούσαν την εγκεφαλική δραστηριότητα των μισών περίπου εθελοντών με λειτουργική μαγνητική τομογραφία (fMRI) εστιάζοντας κυρίως στην αμυγδαλή, μια περιοχή η οποία σχετίζεται με την επεξεργασία των συναισθημάτων. Οπως είδαν, όταν οι εθελοντές δεν ήταν ειλικρινείς αρχικά υπήρχε έντονη δραστηριότητα στην αμυγδαλή αλλά με την επανάληψη η δραστηριότητα αυτή μειωνόταν. «Με τον χρόνο η αντίδραση στην ανειλικρίνεια μειώθηκε» λέει ο κ. Γκάρετ. «Για παράδειγμα, αν κάποιος έδινε ψευδείς πληροφορίες ας πούμε κατά πέντε λίρες, αρχικά η περιοχή αυτή αντιδρούσε μάλλον έντονα σε αυτό το «ποσό» ανειλικρίνειας, αλλά με τον χρόνο, αφού οι εθελοντές είχαν πολλές εμπειρίες, το ίδιο ποσό ανειλικρίνειας προκαλούσε πολύ μικρότερη απόκριση». Ποσοτικοποιώντας με αυτόν τον τρόπο την ανειλικρίνεια ο κ. Γκάρετ και οι συνάδελφοί του μπόρεσαν επίσης να προβλέψουν μαθηματικά την αύξησή της. «Υπολογίσαμε τη συναισθηματική απόκριση ανά μονάδα ανειλικρίνειας» εξηγεί. «Και δείξαμε ότι όσο μεγαλύτερη ήταν η μείωση της συναισθηματικής απόκρισης τόσο μεγαλύτερη ήταν η παρεπόμενη αύξηση της ανειλικρίνειας αργότερα στο μέλλον. Επομένως όσο μεγαλύτερη είναι η μείωση της συναισθηματικής απόκρισης τόσο πιο έντονο είναι το φαινόμενο της κλιμάκωσης της ανειλικρίνειας. Για τον λόγο αυτόν πιστεύουμε ότι η συγκεκριμένη συναισθηματική απόκριση κατά κάποιον τρόπο βάζει φρένο στο πόσο ανειλικρινής θα είναι κάποιος. Ωστόσο με τον χρόνο και την επανάληψη αυτή η συναισθηματική απόκριση μειώνεται και του επιτρέπει να είναι περισσότερο ανειλικρινής μελλοντικά»

Εξελικτικά ασύμφορο «εργαλείο»

Γιατί όμως είμαστε ανειλικρινείς, γιατί λέμε ψέματα και εξαπατούμε όχι μόνο ανθρώπους που αντιπαθούμε ή δεν σημαίνουν τίποτε για εμάς αλλά και τα πιο αγαπημένα μας πρόσωπα; «*Η δική μου θεωρία είναι ότι η ανειλικρίνεια δεν αποτελεί ένα χαρακτηριστικό, δεν μπορούμε να χωρίσουμε τους ανθρώπους σε ειλικρινείς και ανειλικρινείς*» λέει στο «Βήμα» ο **Στίβεν Μακ Κόρνακ**, καθηγητής Επικοινωνίας στο Πανεπιστήμιο της Αλαμπάμα στο Μπέρμιγχαμ, ο οποίος ειδικεύεται στην εξαπάτηση και θεωρείται ένας εκ των κορυφαίων στον κόσμο ειδικών σε αυτόν τον τομέα. «*Το να λέει κάποιος ψέματα, όπως και κάθε μορφή επικοινωνίας, είναι ένα μέσο για την επίτευξη ενός σκοπού, ένα εργαλείο για να κερδίσει κάποιος κάτι ή να επιτύχει έναν στόχο*». Για τον κ. Μακ Κόρνακ, ο οποίος δεν συμμετείχε στη μελέτη των ερευνητών από το UCL αλλά θεωρεί τα αποτελέσματά τους πολύ σημαντικά καθώς επιβεβαιώνουν τις παρατηρήσεις και του ίδιου, δεν υπάρχει άνθρωπος ο οποίος δεν λέει ψέματα και δεν εξαπατά σε κάποιες στιγμές της ζωής του. Οι περισσότεροι ωστόσο προσπαθούν τις περισσότερες φορές να μην υποπίπτουν σε αυτό το παράπτωμα: η ανειλικρίνεια είναι ηθικά κατακριτέα από τις ανθρώπινες κοινωνίες σε όλα τα μήκη και πλάτη του πλανήτη.

Ενας λόγος γι' αυτό είναι ίσως το γεγονός ότι εξελικτικά δεν προσφέρει κάποιο πλεονέκτημα. «*Ο άνθρωπος δεν έχει δυνατά νύχια και δόντια, το δέρμα του είναι γυμνό και λεπτό, οποιοδήποτε ζώο μπορεί να τον εξοντώσει*» λέει ο καθηγητής. «*Πώς κατορθώσαμε να κυριαρχήσουμε σε όλον τον πλανήτη; Χάρη στον εγκέφαλό μας που μας έκανε να καταλάβουμε ότι πρέπει να συνεργαστούμε μεταξύ μας και να ζήσουμε σε ομάδες, σε φυλές. Σε μια φυλή όμως όπου όλοι ξέρουν ο ένας τον άλλον το να λέει κάποιος συνεχώς ψέματα φέρνει μόνο προβλήματα, οι άλλοι παύουν να τον εμπιστεύονται και άρα παύουν και να τον βοηθούν. Οπότε οι πιθανότητες να επιβιώσει και να περάσει τα γονίδιά του σε επόμενες γενιές μειώνονται. Από την εξελικτική άποψη ο ψεύτης είναι ένας απόκληρος. Και κάπως έτσι είναι και στην κοινωνία. Γνωρίζουμε από τα συνολικά δεδομένα ότι στη συντριπτική πλειονότητά τους οι άνθρωποι, θα έλεγα 99% και πλέον, προσπαθούν να αποφεύγουν να λένε ψέματα. Όταν εξαπατούν, τείνουν να το κάνουν κρύβοντας πράγματα, παραλείποντας δηλαδή πληροφορίες, ή διαστρεβλώνοντας τα πράγματα. Συνήθως όμως δεν θα κάνουν ψευδείς δηλώσεις*»

Ποιοι λένε ψέματα

Παρ' όλα αυτά υπάρχουν άνθρωποι οι οποίοι λένε ψέματα περισσότερο από τους άλλους και αυτοί είναι σύμφωνα με τον κ. Μακ Κόρνακ εκείνοι που «*έχουν προβληματικές πληροφορίες στο κεφάλι τους*». «*Γνωρίζουμε από τις μελέτες μας ότι αν δεν υπάρχει κάποιο πρόβλημα σε μια κατάσταση και αν δεν υπάρχουν προβληματικές πληροφορίες στο μυαλό κάποιου, τότε θα είναι ειλικρινής. Καταφεύγουμε στην εξαπάτηση όταν κρίνουμε ότι είναι πιο αποτελεσματική. Για παράδειγμα, αν εγώ χθες το βράδυ ήμουν στη βιβλιοθήκη και μελετούσα και με ρωτήσετε τι έκανα χθες, θα σας πω την αλήθεια γιατί δεν υπάρχει κάποιο*

πρόβλημα σε αυτή την πληροφορία, οπότε είναι εύκολο να είμαι ειλικρινής. Αν όμως απατάω τη σύζυγό μου, αν κλέβω, αν προδίδω τους φίλους μου και ούτω καθεξής, οι πληροφορίες που έχω στο μυαλό μου είναι προβληματικές, οπότε θα προσπαθήσω να εξαπατήσω τους άλλους σχετικά με αυτές» επισημαίνει ο καθηγητής. «Νομίζω λοιπόν ότι όλοι λένε ψέματα όταν οι πληροφορίες που έχουν στο μυαλό τους είναι «κακές» και όλοι λένε την αλήθεια όταν είναι εύκολο να το κάνουν. Σε γενικές γραμμές όμως, οι περισσότεροι άνθρωποι προσπαθούν να είναι ηθικοί, να έχουν ηθική ακεραιότητα, και δεν λένε πολλά ψέματα – εκτός από αυτά για λόγους ευγενείας, τα κατά συνθήκη ψεύδη. Μόνο εκείνοι που κάνουν κάτι κακό έχουν ισχυρό λόγο για να πουν ψέματα».

Βεβαίως υπάρχουν και οι περιπτώσεις στις οποίες το ψέμα και η εξαπάτηση αποτελούν καθημερινή συνήθεια υποκαθιστώντας την αλήθεια. Μια τέτοια είναι εκείνη του παθολογικού ψεύτη. «Ο παθολογικός ψεύτης λέει ψέματα συστηματικά και αδιακρίτως στον χρόνο, στους ανθρώπους και στις καταστάσεις. Πλάθει ιστορίες σε καταστάσεις στις οποίες τα πράγματα δεν είναι προβληματικά. Και αυτό είναι που ξεχωρίζει τους παθολογικούς ψεύτες από τα φυσιολογικά άτομα, το ότι λένε ψέματα όταν δεν χρειάζεται να το κάνουν. Είναι σχεδόν σαν να λένε ψέματα για να διασκεδάσουν, για πλάκα» εξηγεί ο κ. Μακ Κόρνακ προσθέτοντας ότι μια άλλη κατηγορία «κατ' εξακολούθηση ψευτών» είναι όσοι εμφανίζουν τη διαταραχή του ναρκισσισμού. «Όσοι έχουν ναρκισσιστικές τάσεις λένε συνεχώς ψέματα επειδή είναι ικανοί να πουν οτιδήποτε προκειμένου να τραβήξουν επάνω τους την προσοχή, είτε αυτό είναι αλήθεια είτε είναι ψέμα. Επίσης επειδή είναι κοινωνιοπαθείς δεν έχουν στην πραγματικότητα μια «πυξίδα» για την αλήθεια. Δεν αναγνωρίζουν αν υπάρχει αλήθεια, ό,τι λένε εκείνη τη στιγμή είναι για εκείνους η αλήθεια, ακόμη και αν αυτό είναι διαφορετικό από εκείνο που έλεγαν την περασμένη εβδομάδα ή αυτό που θα πουν αύριο».

Περισσότερα [εδώ](#)

Φαφούτη Λαλίνα

Πηγή: tovima.gr