

說謊成性：小謊言如何讓你成為大騙子

英國倫敦大學學院 (University College London) 的最新研究表明，反覆地撒謊不但會降低大腦對不誠實行為的敏感度，並助長人們在未來編造出更大的謊言。這項發表在科學期刊《自然神經科學》(*Nature Neuroscience*) 上的論文，首次為相關研究提供了確鑿地實驗證據，指出小謊言如何讓人們成為大騙子，以及這些情況又怎麼在大腦中發生。

研究團隊在受試者執行實驗任務時，對其進行大腦掃描並觀察數據變化。他們發現受試者在任務中為謀取個人利益開始撒謊時，大腦內主導情緒反應的杏仁核 (amygdala) 會變得極為活躍；但隨著更多的謊言產生，杏仁核對撒謊做出的抑制反應會逐漸降低。最重要的是，不斷地說謊讓大腦適應了不誠實的行為並大幅降低杏仁核反應，而且進而讓人們撒更大的謊。

倫敦大學學院認知神經科學教授，該研究的資深作者塔莉·夏洛特 (Tali Sharot) 博士表示：「當我們為了個人利益而說謊，杏仁核會產生像是罪惡感等負面感受，抑制我們正準備說出的謊言程度。然而，這種反應卻會隨著不斷說謊逐漸褪去，當我們說了越多的謊，謊言也會變得更誇張。這可能會引發『滑坡效應』，從原本小小的不誠實行為，轉變成明顯且嚴重的謊言。」

實驗找來80名志願受試者參與一項合作評估任務：猜測罐子裡有多少硬幣，並將估算金額透過電腦告訴未見面的合作夥伴。實驗任務模擬了幾種不同的情境：在基礎情境下，受試者被告知盡量做出準確的估算，將有利於他和整個團隊；而其他還包括高估或低估金額將會利己害他、利己利他、害己利他、利己但不涉及他人和利他但與自己無關。

當有利於自己 (多出的部分由合作夥伴支出) 的情境發生時，受試者開始向夥伴稍微高估金額，這引起了杏仁核的強烈反應；隨著實驗繼續進行，人們會越來越大膽地誇飾其估算金額，而此時的杏仁核反應卻越來越低。

「例如人們在第一次逃漏稅的時候，往往會產生強烈的罪惡感，大腦產生的負面反應能抑制不誠實行為的發生，或是減輕謊言的程度；但當一個人不斷地撒小謊，大腦開始適應這種行為，抑制行為產生的否定性反應也會逐漸減弱。」夏洛特說道。

除此之外，該研究第一作者尼爾·加勒特 (Neil Garrett) 博士還指出：「不斷說謊讓大腦對不誠實行為的情緒反應變得麻木遲鈍，但杏仁核發出的厭惡信號代表人們知道說謊是錯誤或不道德的行為。我們在該實驗中只測試了說謊，但同樣的原則也可能適用於其他行為，譬如暴力和鋌而走險的舉動。」