

Újabb érv a csokoládé mellett: szerotonin-szintünk befolyásolja döntéseinket

Az alacsony szerotonin szintű emberek sokkal érzékenyebben reagálnak, ha tisztességtelenül bánnak velük.



A szerotonin, mely egy kémiai jelátvivő anyag az idegsejtek között, kritikus szerepet tölt be az érzelmek - például az agresszió - szabályozásában, a szociális döntésképesség során - közölték a Cambridge Egyetem kutatói a „Science” júniusi számában.

HIRDETÉS

Rendezze be kedvére irodáját!

További részletek

Telefonvonal
lebeszélhető percekkel

A szerotonint régóta kapcsolják a szociális magatartásformához. Az alacsony szerotonin szint depresszióval és szorongással társul, szerepe eddig ellentmondásos volt az agresszív viselkedésben. Bár a kutatók régóta feltételezték a szerotonin szint és a lobbanékony természet között fennálló kapcsolatot, ez az első tanulmány, mely kimutatható kapcsolatot talált a két jelenség között.

Az eredményekből választ kapunk arra vonatkozóan, hogy némelyikünk miért agresszív, amikor éhes. Az esszenciális aminosav, mely nélkülözhetetlen a szervezet számára a szerotonin termeléséhez csak táplálkozás során vihető be. Ha nem eszünk, szerotoninszintünk természetes módon hanyatlik. A szintet elsősorban csokoládé, banán, illetve sárgadinnye fogyasztással állíthatjuk helyre.

A kutatás szintén betekintést nyújt olyan klinikai rendellenességekbe, ahol alacsony szerotonin szintet találunk, mint például a depresszióban vagy az obszesszív-kompulzív zavar (kényszerneurózisok) esetén. Megpróbál magyarázatot adni a fenti betegségekben előforduló szociális nehézségekre. A kutatók közleményében az olvasható, hogy agyunk hasonlóképpen reagál, ha tisztességesen kezelnek bennünket, mint amikor pénzt nyerünk, vagy csokoládét eszünk. A korrekt bánásmód bekapcsolja agyunk jutalom központját.

A „Science” legújabb számában a kutatók azt közölték, hogy az alacsony szerotonin szintű emberek sokkal érzékenyebben reagálnak, ha tisztességtelenül bánnak velük. A tanulmányban 20, átlag 25 éves ember vett részt, közülük 14 nő. Az áprilisi tanulmányhoz hasonlóan most is fair, illetve sértő ajánlatokat tettek egy pénzösszeg elosztásakor. Amennyiben visszautasították az ajánlatot, akkor sem ők, sem az ajánlattevők nem részesültek a pénzből. Az ajánlatok közül néhány fair volt, például 5

fontot kaptak 10-ből vagy 12-ből, míg más tisztességtelen volt, például 5 fontot 23-ből. A kísérletben, miután reagáltak a kezdeti ajánlatokra, a résztvevők egy olyan italt kaptak, mely jelentősen csökkentette szerotonin szintjüket. Ezután ismét előálltak az ajánlatokkal. Csökkent szerotonin szinttel 82 százalékban utasították el a tisztességtelen ajánlatokat, szemben a normál szerotonin szinttel elért 67 százalékkal. Ez azt mutatja, hogy alacsonyabb szerotonin szint esetén sokkal inkább ellenállunk a tisztességtelen ajánlattételnek.

„Ugyanaz az ember másképpen reagál ugyanarra a dologra különböző napokon, attól függően, hogy hogyan működik az agyi neurokémiaja” – mondta **Matthew D. Lieberman**, pszichológus docens, a szociális kognitív idegtudomány megalapítója. „Ha valamit tisztességtelennek érzünk, annak köze van ahhoz, hogy agyunk hogyan okozza azt, hogy miképp érzékeljük a világunkat. A vizsgálati alanyok nem voltak felkészülve arra, hogy szerotonin szintjük befolyásolja majd, hogy miként észlelik környezetüket. Ez mutatja, hogy sokkal megértőbbnek kellene lennünk az emberek viselkedésbeli kilátásaira.” „A fair játszma érzete nem pusztán racionális folyamat”- tette hozzá. „Úgy tűnik semmi sem olyan, mint egy matematikai képlet, hogy ha valami korrekt, akkor az mindig, minden szituációban az.”

2008-06-11 12:26

Forrás: Medipress