नर हार्मोन कंजूसी का द्योतक है

यदि आप किसी सेल्समैन से सौदेबाज़ी करने जा रहे हैं तो हट्टे-कट्टे, मोटे-तगड़े सेल्समैन से बचकर रहें। क्योंकि जो हार्मोन उसे हट्टा-कट्टा बनाता है वही उसे कंजूस भी बनाता है। यह बात एक नए शोध से साबित हुई है।

कैलिफोर्निया के व्हिटियर कॉलेज में न्यूरोइकोनॉमिस्ट कैरन रेडवाइन कहती हैं कि "टेस्टोस्टेरॉन मर्दों को कंजूस बनाता है।" उन्होंने अपना यह निष्कर्ष हाल ही में सोसायटी फॉर न्यूरोसाइंस की वार्षिक बैठक में प्रस्तुत किया।

लंदन शहर के 17 व्यापारियों पर पहले किए गए एक अध्ययन से यह पता चला था कि व्यक्ति में सुबह टेस्टोस्टेरॉन स्तर का सम्बंध उस दिन के लाभ-हानि से होता है। हार्मोन ज़्यादा हो तो लाभ होता है। लेकिन इस अध्ययन से टेस्टोस्टेरॉन और चालाकी के बीच कार्य-कारण सम्बंध स्थापित नहीं हुआ।

रेडवाइन और उनके साथियों ने इसे और समझने के लिए विश्वविद्यालय के 25 युवाओं पर एक प्रयोग किया। इनमें से कुछ को टेस्टेस्टेरॉन युक्त और कुछ को साधारण मलहम लगाया गया। टेस्टोस्टेरॉन युक्त मलहम लगाने पर शरीर में इस हार्मोन की मात्रा बढ़ जाती है। मगर न तो शोधकर्ताओं और न ही वालंटियर्स को पता था कि किसके खून में हार्मोन बढ़ा हुआ है। फिर उनकी उदारता का परीक्षण किया गया।

इन वालंटियर्स ने कम्प्यूटर पर लेन-देन का एक सरल खेल खेला। एक वालंटियर को यह कहा गया कि वह 10 डॉलर को दूसरे वालंटियर के साथ जैसे चाहे बांटे। और दूसरे वालंटियर को यह ऑफर था कि वह इस बंटवारे को स्वीकार कर ले या अगर उसे बंटवारा सही न लगे तो उसे अस्वीकार कर दे। अस्वीकार करने की स्थिति में किसी को कोई पैसा नहीं मिलेगा। सभी वालंटियर्स को बंटवारा करने तथा उसे स्वीकार या अस्वीकार करने का मौका मिला।

खेल का निष्कर्ष यह निकला कि बढ़े हुए टेस्टेस्टेरॉन के कारण उदारता में औसतन 27 प्रतिशत की कमी आई। बढ़े हुए टेस्टोस्टेरॉन वाले वालंटियर्स बंटवारे में सामने वाले को 10 में से 2.15 से 1.57 डॉलर ही देते थे।

यही प्रयोग टेस्टोस्टेरॉन के एक अपेक्षाकृत ज़्यादा शक्तिशाली रूप टेस्टोस्टेरॉन डाइहाइड्रोस्टेरॉन (DHT) के साथ भी किया गया। इसका प्रभाव और भी ज़्यादा रहा। जिसे ज़्यादा मात्रा में DHT दिया गया था उसने अपने पार्टनर को 10 डॉलर में से मात्र 0.55 डॉलर दिए और जिसे कम DHT दिया था उसने 3.65 डॉलर दिए। दूसरी ओर, हार्मोन की वजह से वालंटियर्स 4 डॉलर से कम की पेशकश को अस्वीकार भी करने लगे जबकि कम हार्मोन वाले वालंटियर्स 2.5 डॉलर तक स्वीकार करने को तैयार हो जाते थे।

यानी हार्मोन का असर लोगों को ज़्यादा स्वार्थी बना देता है, चाहे वे पेशकश करने की भूमिका में हों या उसे स्वीकार अथवा अस्वीकार करने की भूमिका में हों। यह बंटवारे को 50-50 की ओर धकेलने का एक तरीका हो सकता है।

अभी यह स्पष्ट नहीं है कि व्यवहार में यह परिवर्तन कैसे होता है। एक कारण यह हो सकता है कि टेस्टोस्टेरॉन एक अन्य हार्मोन ऑक्सीटोसीन के साथ कुछ क्रिया करता है। ऑक्सीटोसीन उदारता को बढ़ाता है। रेडवाइन ने नोट किया है कि टेस्टोस्टेरॉन मस्तिष्क में ऑक्सीटोसीन की क्रिया को रोक देता है। ***(स्रोत फीचर्स)***