



ARTÍCULOS
Y NOTAS

Asociación Educar

CIENCIAS Y NEUROCIENCIAS
APLICADAS AL DESARROLLO HUMANO



Neurosicoeducación

Neurociencia de la codicia

Dr. Nse. Carlos Logatt Grabner

El instinto de codicia es uno de los más fuertes, y ello explica porque tantas personas, generación tras generación caen presa de las mismas estafas o negocios especulativos de gran riesgo, de los juegos de azar o de seguir buscando infinitamente acumular más y más riquezas.



El periodista estadounidense Jason Zweig que es un especialista en temas económicos descubrió en el año 2007, que ocho de cada diez personas que se habían hecho millonarios jugando a la lotería en Ohio, seguían comprando periódicamente billetes de la misma, a pesar de contar con una vida muy holgada. Esto indica, que estar en posesión de mucho dinero no aplaca el apetito por el mismo.

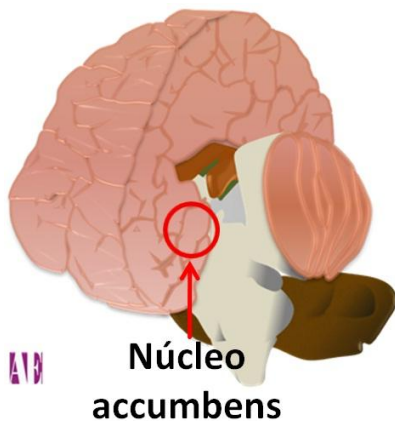
El filósofo Arthur Schopenhauer, escribió hace mucho tiempo atrás que la riqueza es como el agua de mar, cuanto más se bebe mas sed produce.

Lo que nos lleva a este tipo de comportamiento es la expectativa que se despierta en nuestro cerebro ante una posible elevada ganancia (fase apetitiva), algo que hace que pese a los fracasos, sigamos por ejemplo apostando a la ruleta, pues el riesgo parece hacer muy atractivo el jugar por dinero.

Las falsas predicciones que hacemos sobre las riquezas que podemos alcanzar tapan por lo general el miedo a la perdida y pobreza. Esta forma de pensar que tiene tan poca lógica fue estudiada por el



investigador Brian Knutson de la Universidad Californiana de Stanford, quien hizo una revisión de 21 experimentos sobre los mecanismos neurales implicados en esta conducta.



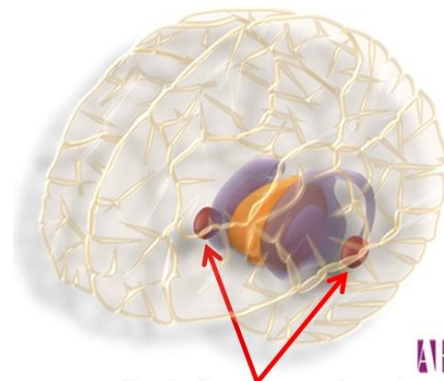
Núcleo accumbens

Como era de esperarse, la expectativa de ganar dinero fácil activa fuertemente las neuronas del núcleo accumbens (que forma parte del circuito de búsqueda y obtención de la recompensa), mucho más que el ganar dinero.

Esto ocurre debido a que la fase apetitiva o de búsqueda (deseo) produce gran cantidad de dopamina y alta activación del núcleo accumbens, mucho más que recibir un premio.

Lo inverso ocurre con la amígdala cerebral que parece ser más conservadora, pues responde con mayor intensidad a los ingresos obtenidos que a la expectativa de ganar dinero.

En conclusión Knutson encontró que la posibilidad de ganar dinero genera una tormenta neuronal mucho mayor que la posesión real del dinero en sí mismo.



Amígdalas cerebrales

Esta hiperactividad del núcleo accumbens sirve además de refuerzo para intentos posteriores similares tras haber tenido un traspie. Esta tendencia de la UCCM (unidad cuerpo cerebro mente) sin embargo era lógica en el mundo natural, pues debíamos por ejemplo para conseguir comida afrontar a veces riesgos mayores, tal como sería ir a cazar un mamut, por lo que la expectativa de éxito era un motor muy importante para superar el miedo y decidirse a realizar esta caza a pesar de poder perder la propia vida.



ARTÍCULOS
Y NOTAS

Asociación Educar

CIENCIAS Y NEUROCIENCIAS
APLICADAS AL DESARROLLO HUMANO



Pero este mismo mecanismo aplicado en el mundo civilizado es el que ha llevado a muchísimas personas al fracaso económico o adicciones como el juego.

Si bien el poseer más dinero hace posible transformar nuestros deseos materiales en realidad con mayor facilidad, este afán no parece ser muy lógico, varios estudios han demostrado que poseer mucho dinero no significa mayor bienestar o mejoras a nivel emocional por lo menos en el largo plazo.

Los análisis estadísticos demuestran que una mayor riqueza apenas contribuye a la felicidad personal, siendo el aumento calculado en la calidad de vida de tan solo un 5%. En conclusión el 95% de la alegría y el sentido de vida de una persona no dependen del dinero por lo menos una vez superadas las condiciones básicas de supervivencia.

Tal vez el conocer estos hallazgos sea un remedio muy eficaz contra la epidemia mundial de codicia que asola el mundo actualmente y que tantas vidas ha arruinado por seguir este espejismo o por sufrir las consecuencias de la codicia ajena, siendo un ejemplo masivo de la misma la globalización.