Los motivos por los cuales deseamos lo que otros tienen.

Dr. Carlos A. Logatt Grabner

Todos en más de una oportunidad hemos deseado algo que otros tienen. Un nuevo estudio científico explica por qué las posesiones de otras personas siempre nos parecen mejores y deseamos tanto tenerlas.

Para el neurocientífico Mathias Pessiglione del INSERM de París, copiar los deseos y acciones de otras personas es un buen método para aprender acerca del medio ambiente, por ejemplo, comer una comida que los demás comen, es una manera simple de evitar la intoxicación alimentaria.

Para comprobar que sucede en nuestro cerebro cuando deseamos lo que otros tienen, Pessiglione y su equipo presentaron a un grupo de voluntarios dos videos, en uno se mostraban bombones sobre una mesa, en el segundo una mano escogía un bombón entre varios, a la par se monitoreaba la actividad cerebral de cada participante.

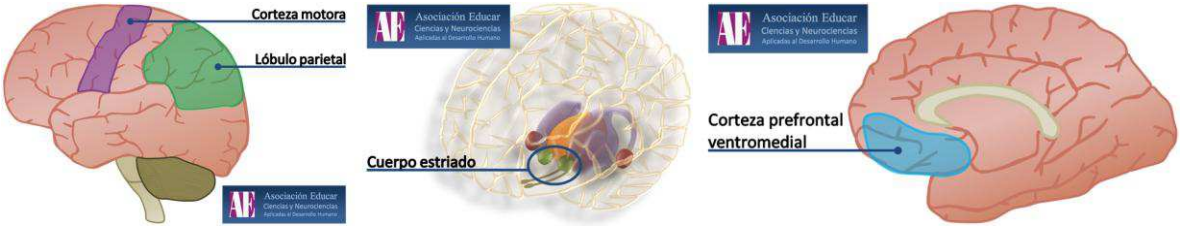
Luego estos debían calificar los dulces que vieron, el bombón mejor calificado fue el de la segunda presentación o sea el que elegía otra persona. El mismo efecto se mantuvo al realizar el experimento con ropa, herramientas e incluso juguetes.

Los escáneres cerebrales revelaron que el desear las cosas que poseen otros parece tener sus bases en un doble sistema. Uno es el sistema de neuronas espejo o especulares (lóbulo parietal y corteza premotora), que se activan produciendo en nuestro cerebro un patrón neuronal similar a la acción que vemos realizar a otra persona, y el segundo sistema es el compuesto por el cuerpo estriado ventral y corteza prefrontal ventromedial que está involucrado en decidir que elemento tiene mayor valor

Las neuronas espejo fueron descubiertas en el año 1996, por un equipo de investigadores a cargo del Dr. Giacomo Rizzolatti, de la Universidad de Parma, que trabajaron con monos.

Los profesionales pudieron observar, cómo este tipo de neuronas no sólo se activaban cuando el cerebro de los monos ejecutaba ciertas tareas, sino que lo hacían también, cuando los animales solamente observaban a otros congéneres realizar diferentes acciones. Por ello es que se las denominó: neuronas en espejo.

Se puede decir de ellas, entonces, que son el sitio en donde se asienta la impresionante capacidad imitativa que poseemos los seres humanos.



Sin embargo, no todos los sujetos reaccionaron con igual intensidad ante los mismos estímulos, en otras palabras, no todo el mundo desea las mismas cosas y no todas las cosas se desean por igual. Según los especialistas, a mayor deseo mayor influencia social tendrá una persona ante un elemento.

Los investigaciones consideran que pueden llevarse adelante nuevos trabajos para comprender mejor este doble sistema, que consideran es la base de la envidia humana.

Más allá de si es la base o no de la envidia, es bueno reflexionar que sucede en nuestra UCCM (unidad cuerpo cerebro mente) cuando nos vemos bombardeados por tantos estímulos que nos presentan, personas felices consumiendo productos que pueden ser nocivos para nuestra salud o bienestar. Nos debemos preguntar: ¿Los deseamos, buscamos conseguirlos, o somos capaces de tomar la decisión correcta?, al menos algo es claro, si comenzamos a neurosicoeducarnos y conocer estos sistemas estaremos más atentos a poder modelar nuestras conductas cuando deseemos cosas que de ningún modo garantizan nuestra felicidad y que por el contrario nos hacen sentir que siempre nos falta algo.

Fuente: Journal of Neuroscience - Science News: Magazine of the society for science & the public.

Dr. Nse. Carlos Logatt Grabner
Presidente Asociación Educar.
Creador de la Formación en Neurosicoeducación y Neurosicoentrenamiento dictada en español e inglés.
Sus cursos y formaciones cuentas con alumnos en 29 países.
Director de los talleres de: Neurobiología del Aprendizaje - Universidad Nacional de la Plata (2009-2010).
Titular de la cátedra: Marketing III - Neurosicomarketing de la Licenciatura en Marketing - Universidad Maimónides.

LinkedIn: http://ar.linkedin.com/in/carloslogatt

Asociación Educar

Ciencias y Neurociencias aplicadas al Desarrollo Humano

www.asociacioneducar.com

Seguinos en:

Facebook - Twitter - YouTube - Blog - Google+ - Pinterest