LITORALPRESS

Fecha: 30-01-2026
Medio: Hoy x Hoy Concepción
Supl. : Hoy x Hoy Concepción
Tipo: Noticia general
Título: La ciencia confirma que cuanto más cuesta lograr un objetivo mayor es el placer de conseguirlo

Pág. : 7
Cm2: 604,4
VPE: $ 371.084

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

ı objetivo mayor es el placer de conseguirlo

ıvestigación de la Universidad de Stanford aplicada en ratones descubrió los procesos químicos que están detrás de una ación que estaría presente en gran parte del reino animal, incluidos los humanos.

EFE

ıtigadores de la Uni- idad de Stanford (Es- s Unidos) han descu- or qué realizar un uerzo personal pro- ı liberación de dopa- el cerebro. La razón ıstancia química ce- ı acetilcolina, que re- antidad de dopami- ıda al conseguir una ensa en función del invertido.

tudio concluye que nayor es el esfuerzo emos para conseguir yor es el placer al ob- y mayor también el e le asignamos.

nvestigadores que- eriguar por qué los s estamos progra- ara valorar algo más invertimos en ello recursos (medidos o, sufrimiento, fuer- luntad o tiempo), es que en el mundo de cios se denominan undidos'.

i para los economis- costes deben evitar- escasa rentabilidad, es que los humanos programados para por ellos.

ıamos decisiones s basadas en lo que nvertido en algo, in- la probabilidad de una ventaja objetiva , explica Neir Eshel, adjunto de psiquia- ncias del comporta- en Stanford.

se trata solo de los s. Esto se ha demos- animales de todo el imal", agrega.

lpa es de la dopami- stancia química que al cerebro a querer repetirlo (es la base licciones), y que está nente relacionada lacer, el aprendizaje ıación de hábitos.

"Pero hay diferencia entre desear algo y que te guste", apunta Eshel. La cuestión es cómo el cerebro motiva el comportamiento: "Puedes desear algo con muchísima intensidad aunque en realidad no te guste tanto, o al revés".

CÓMO SE HIZO

Para saber más sobre el deseo frente al agrado, Eshel realizó experimentos con ratones y cuyos resultados se publicaron el pasado noviembre en la revista Neuron.

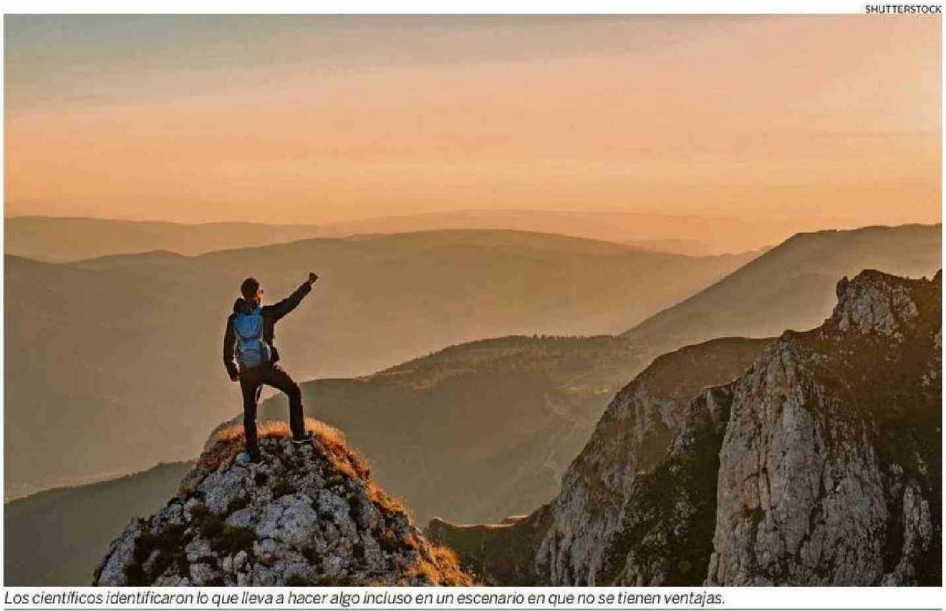
En los experimentos, definieron el "coste" como la cantidad de veces que los ratones estaban obligados a meter el hocico en una caja (de 0 a 50 veces) o el riesgo de recibir descargas eléctricas en las patas para acceder a la recompensa, que podía ser agua azucarada o estimulación eléctrica instantánea con liberación de dopamina en una estructura del cerebro denominada 'estriado'.

El estriado es conocido por su papel en la motivación y el movimiento, por su abundancia de receptores de dopamina y por estar conectados por vías que secretan dopamina y se originan en regiones más profundas del cerebro. También está implicado en el aprendizaje, la formación de hábitos y la adicción.

En el experimento, primero saciaron a los animales con premios sin 'coste' y luego, gradualmente, aumentaron el esfuerzo obligando a los ratones a meter el hocico en la caja o elevando la intensidad de las descargas eléctricas en las patas necesarias para obtener la recompensa.

Los miembros del equipo descubrieron gracias a esto que cuanto mayor era el premio, más dopamina liberaba el cerebro pero también que el coste de conseguir la recompensa desencadenaba una mayor liberación de esta sustancia química en el estriado del cerebro.

SHUTTERSTOCK



Los científicos identificaron lo que lleva a hacer algo incluso en un escenario en que no se tienen ventajas.

CAPTURA

Eshel es docente de psiquiatría y ciencias del comportamiento.

0 A 50 VECES ERAN obligados los ratones a meter el hocico a una caja o recibir descarga por una recompensa.

2 investigaciones ha publicado sobre este tema el equipo de la universidad de Stanford.

> Tomamos decisiones erróneas basadas en lo que hemos invertido en algo, incluso si la probabilidad de obtener una ventaja objetiva es cero.
>
> **NEIR ESHEL**
> **INVESTIGADOR**

UNA SUSTANCIA CLAVE

En la investigación los científicos identificaron la importancia del mensajero químico llamado acetilcolina en la liberación de dopamina. Según descubrió en 2022 un equipo de Harvard, ésta puede desencadenar la activación de las neuronas dopaminérgicas al unirse a una parte de estas neuronas, algo que entonces se desconocía.

VENTAJA EVOLUTIVA

Pero ¿qué sentido o ventajas puede tener desde el punto de vista evolutivo que el cerebro premie un esfuerzo?. Para Neir Eshel, una posible explicación es que "en un entorno con recursos limitados (como lo son la mayoría) cuando normalmente solo obtenemos una recompensa después de un trabajo muy duro, puede que necesitemos una alta secreción de dopamina para impulsarnos a hacerlo de nuevo".

"Dado que la dopamina refuerza comportamientos previos, puede reflejar los costes hundidos", explica el psiquiatra. "La liberación de dopamina que observamos podría animarnos a pagar esos costes tan elevados en el futuro".

Ahora, luego de un nuevo estudio con ratones cuyos resultados se han publicado este miércoles en la revista Nature, Eshel y sus colegas han ido un paso más allá y han demostrado por qué un mayor esfuerzo provoca una mayor liberación de dopamina, un mecanismo determinado, a su vez, por la acetilcolina.

Esta sustancia química cerebral es esencial para vincular la cantidad de dopamina liberada al recibir una recompensa con la cantidad de esfuerzo que costó obtenerla, concluye el estudio.