



## LA OBSESIÓN POR ACUMULAR Y GASTAR

El 'pecado capital' de la codicia tiene explicación: el codicioso se cree que merecedor de todo lo que anhela por considerarse mejor que el prójimo

POR ISABEL SERRANO  
ILUSTRACIÓN: ULISES CULEBRO

PSICO



Insaciable es la palabra que mejor define los excesos codiciosos. La codicia es el anhelo por conseguir y acumular más de lo que se tiene y, desde luego, más de lo que la persona se merece. Viene del latín *cupiditas*, deseo, que en el caso del codicioso nace insatisfecho y siempre buscará más. La ropa, las propiedades o los coches están en su punto de

mira, pero también la fama, el poder y el estatus. La avaricia acumula pero no gasta, la codicia acumula y gasta sin fin. La psicología denomina pleonexia a este apetito insaciable que implica la sobrevaloración de uno mismo; la persona afectada se considera merecedora de todo lo que desea por tener más méritos que el prójimo, por eso, puede llegar a manipular o engañar. Un

experimento publicado en la revista *Nature Neuroscience* sugería a los participantes que mintieran al compañero para obtener mejores beneficios en un juego con dinero. La primera vez que lo hacían, su amígdala presentaba una fuerte actividad: al ser el centro cerebral del miedo, se encargaba de que tuvieran mala conciencia. «Cuando contamos una mentira tras otra la amígdala atenúa progresivamente su actividad, de modo que dejamos de sentirnos culpables», afirma Tali Sharot, una autora del estudio. Un pleonéxico puede convencerse a sí mismo de que desea ayudar al prójimo pero no será más que parte del autoengaño. La crónica diaria está repleta de estos codiciosos sin fronteras y de su capacidad para acaparar sin límite. ¿Qué mueve a una persona a acumular sin fin hasta perder de vista los propios valores?

### EL ORIGEN DE LA CODICIA

**EL CONSUMISMO.** Tengo, luego existo. Nuestra sociedad incita al consumo y al deseo de poseer objetos muchas veces innecesarios. Parece medirse el valor de cada uno en términos de posesiones, riquezas y éxito. Es un consumismo que no sacia porque sólo busca consumir más. **SENSACIÓN DE CARENCIA.** Se afirma que la codicia nace de este sentimiento de vacío. Es el miedo primordial a no tener, una percepción distorsionada de la realidad basada en lo que falta y en la incapacidad de disfrutar de lo

que ya se tiene. Por eso, nace el deseo de llenar con materialismo esa realidad imperfecta.

**LA ADICCIÓN.** El sentimiento de carencia y vacío puede hacer que algunas personas se obsesionen con las cosas que necesitan y activen una conducta de compra compulsiva que les lleva a gastar más de lo que poseen y a buscar dinero para poder adquirir sus objetos de deseo. Las compras, como la droga, activan los centros de recompensa cerebrales, lo que produce primero un alivio momentáneo a la angustia y un

malestar más profundo después. **NARCISISTAS Y MAQUIAVÉLICOS.** Los primeros son autocomplacientes y arrogantes; los segundos, sibilinos y oportunistas, pero ambos están ávidos de poder, reconocimiento y riqueza, por lo que supone de estatus y dominio. Buscando el propio beneficio no vacilan en manipular y pasar por encima de la moral, aunque de entrada deslumbrén a los demás mostrándose inofensivos o benévolos.

**PERSONALIDADES ANTISOCIALES.** Estas personas tienden desde la adolescencia a retar y a infringir las normas establecidas, ignorando o violando los derechos de los demás. Este rasgo de la personalidad, más psicopático y hostil, puede llevar fácilmente a tener comportamientos delictivos.

### ALTRUISMO Y GENEROSIDAD

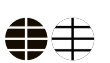
Frente al panorama depredador de la codicia aparece la conducta altruista, igualmente extendida en el ser humano. La colaboración y el trabajo en equipo han sido estrategias de supervivencia como especie.

Además, ayudar a otras personas también produce una enorme satisfacción y sube el nivel de autoestima. Los bebés sonríen más al compartir un regalo que al recibirlo.

Lamentablemente, las personas codiciosas no buscan ayuda, están demasiado ocupadas acumulando bienes, pero sí suele hacerlo su entorno, que necesita a veces redefinir su generosidad para no sufrir abusos.

Luis y Eva acudieron a consulta muy endeudados porque no podían parar a su ávida madre y el sentimiento extremo de culpa que les acarrea no darle lo que pedía. Fue imprescindible para ellos definir sus límites, aprender a decir que no y controlar sus emociones, sobre todo, cuando comenzaba la manipulación y se activaba la culpa. Como siempre, en el equilibrio está la virtud.

Isabel Serrano es psicóloga  
de [www.enpositivosi.com](http://www.enpositivosi.com)



### ¿RICOS E INFELICES?

En un experimento realizado en la Universidad de Berkeley (California), unos chimpancés podían introducir una moneda por la rendija de una máquina para obtener racimos de uva, o bien, obtenerlos directamente. Los monos se mostraban proclives a buscar la moneda y los humanos también. Los investigadores concluyeron que no es el dinero sino la posibilidad de tenerlo lo que engancha porque éste parece tener el poder de ayudarnos a alcanzar nuestros sueños. Sin embargo, una mayor riqueza apenas contribuye en un 5% al aumento de la felicidad; en cuanto cubrimos nuestras necesidades básicas de alimentación, vestido y techo el efecto gratificante del dinero disminuye. El 95% de la alegría y la satisfacción vital no depende de causas económicas. La clave de dicho bienestar psicológico, según la Psicología Positiva, se debe a saber conectar con nuestras emociones positivas, mantener relaciones saludables, ponerse metas y objetivos alcanzables, buscar actividades que nos ayuden a crecer e intentar aportar nuestro granito de arena para la mejora de la Humanidad.