

LA BÚSQUEDA DE SENSACIONES Y NOVEDADES: ENTRE LA ESTABILIDAD Y LA AVENTURA

Este rasgo fue extraído del tronco principal de la extroversión en 1970 por un psicólogo llamado **Marvin Zuckerman**. Este autor afirmaba que los humanos tenemos un rasgo que marca una mayor o menor tendencia a buscar experiencias excitantes. Observaba en sus experimentos con primates que algunos de ellos se mostraban intrépidos e intentaban explorar e incluso escapar por ventanales o introducirse en galerías oscuras, mientras que otros preferían quedarse dando vueltas por la habitación y jugando entre ellos. Pero cuando se provocaban situaciones de estrés o miedo, todos por igual intentaban escapar por las ventanas o por las galerías. Esto indicaba que la tendencia que mostraba el primer grupo de primates era exploratoria, de apetencia, y no de miedo o de huida. Además, no parecía estar causado por el puro impulso energético de moverse, como ocurre con la extroversión. Por ello se definió como «**curiosidad**», el instinto de experimentar sensaciones desconocidas. Años más tarde, en 1990, otro psiquiatra llamado **Robert Cloninger** denominó a este rasgo «**búsqueda de sensaciones**» (**BS**).

No está del todo claro si estos rasgos menores pertenecen al tronco de la extroversión.

La persona extrovertida puede ser sociable y estar en una reunión hablando y hablando, pero no necesita que las personas sean nuevas y los lugares distintos cada día. Sin embargo, la persona buscadora de sensaciones y novedades tiene tendencia a explorar nuevos ambientes. Le gusta asistir a grandes fiestas, incluso aquellas en las que no conoce a nadie. Tiende a probar nuevas sensaciones, y esto marca su forma de relacionarse y sus estilos de emparejamiento, tanto con el tipo de personas que le gustan como en la frecuencia de los mismos. Una persona con una elevada búsqueda de sensaciones tiende a fijarse en personas atractivas que suponen un reto o cierto riesgo, mientras que una persona con baja búsqueda de sensaciones evitará relacionarse con personas impredecibles o llamativas. El buscador de sensaciones buscará emparejamientos frecuentes, mientras que el no buscador de sensaciones no se verá especialmente atraído por ello.

Además, la persona buscadora de sensaciones no tiene necesariamente que ser extrovertida. Así, hay personas que practican deportes de riesgo que pueden ser introvertidas y amantes de los ambientes reducidos y reflexivos.

Las personas muy buscadoras de sensaciones son más proclives a las salidas, las reuniones masivas o las competencias difíciles. Les gusta jugar a las cartas, las apuestas, explorar nuevas rutas y otras cosas que conllevan riesgo. Las personas poco buscadoras de sensaciones son más propensas a la lectura, a la conversación temática, al cine (aunque no sea de acción) y a los viajes planificados. Pero no olvidemos que en la conducta intervienen por lo general varios rasgos. Es decir, muchas personas no buscadoras de sensaciones serán ávidas lectoras de temas que les apasionan. Pero otras buscarán la tranquilidad del jardín y no mostrarán interés por los libros.

NEUROBIOLOGÍA

El rasgo de la búsqueda de sensaciones/novedades está relacionado con el denominado **sistema cerebral de recompensa**. Este sistema se encuentra en las áreas posteriores de los lóbulos temporales y funciona a través del neurotransmisor **dopamina**. Las experiencias gratificantes estimulan el sistema de la dopamina, que a la vez estimula la secreción de endorfinas, que son los opiáceos propios del cuerpo. De esta manera, las personas reconocemos el placer asociado a algunas experiencias, e incluso podemos hacernos un poco adictos a ellas.

Del mismo modo que la dopamina es estimulada por las experiencias gratificantes, esta empuja a los individuos a buscar nuevas experiencias. Por lo general, todos buscamos vivencias placenteras, pero las personas con alta búsqueda de sensaciones quieren experiencias intensas. Esto ocurre porque las vivencias que son placenteras para el resto de la humanidad a ellos se les quedan cortas, insuficientes, y las dejan en un estado permanente de insatisfacción. Es probable que los receptores de dopamina de los buscadores de sensaciones estén menos desarrollados y necesiten por ello mayor estimulación para sentir placer y satisfacción.

Lo mismo ocurre con las drogas y el alcohol o las apuestas. Cuando la persona

buscadora de sensaciones empieza a beber alcohol, necesita beber más que los demás para sentir el bienestar asociado a su consumo.

La necesidad de sensaciones intensas también afecta a los sentimientos amorosos o la pasión erótica. Hay quienes desarrollan adicciones en estos ámbitos, lo cual en parte tiene que ver con este rasgo.

¿CÓMO SE LLEGA A SER UN BUSCADOR DE SENSACIONES Y NOVEDADES?

Sin duda alguna, en este rasgo hay un componente genético de al menos el 50%. Pero la otra mitad tiene que ver con los estímulos tempranos del sistema de recompensa cerebral.

Hasta el primer año de vida, las primeras experiencias gratificantes son la nutrición, el calor de la piel de la madre, el canturreo de la nana y hacer pis y caca. Luego aparecen el reconocimiento de las caras, las miradas y el tono de voz de los padres. Además, el niño aprende a hacer cosas como andar, decir palabras, controlar el pis y la caca, canturrear e incluso llorar con intención, acciones que reciben un refuerzo positivo o indiferencia en la mirada o la expresión de los padres. O quizás un castigo o una mirada de enfado.

Pero parece que es peor no recibir ningún refuerzo que recibir una regañina. Al recibir un feedback emocional de los otros, el sistema de recompensa se va desarrollando biológicamente y puede llegar a tener un nivel básico de satisfacción. La falta de respuestas emocionales auténticas a las conductas del niño puede llevar a un desarrollo deficiente de los receptores de dopamina, llegando a necesitar una actividad muy intensa en la vida adulta para lograr un mínimo bienestar.

El asunto no es fácil. Hay niños que reciben elogios continuamente de sus padres: son los mejores, son listísimos, aprenden a hablar antes que nadie, etc. Pero pueden tener un nivel alto de búsqueda de sensaciones y acabar en el mundo de las drogas. Porque hay niños que solo reciben una mirada de refuerzo de los padres por sus logros, y no desarrollan gratificación personal por ninguna otra cosa de la vida.

Este rasgo, junto con el de la sensibilidad emocional y la sensibilidad interpersonal, están relacionados con el **modelo de apego**, desarrollado a raíz de las primeras experiencias con los progenitores.

COMBINACIONES DE RASGOS MÁS FRECUENTES

La combinación de una **elevada BS** con una elevada **extroversión** es frecuente, y dará lugar a **personas hipersociables** y con conductas llamativas o atractivas.

Muchos de ellos se meterán en negocios arriesgados y harán grandes fortunas, y otros, o estos mismos en otro momento, pueden perder sus apuestas y caer muy bajo.

La combinación de **alta BS** con **alta sensibilidad emocional** da lugar a la **inestabilidad emocional**, pues son fuerzas antagonistas. El rasgo muy sensible intenta evitar las grandes emociones, mientras que el rasgo BS busca estas emociones, por motivos biológicos distintos. Esta combinación puede dar lugar a buenas adaptaciones e incluso a personas geniales en el mundo de las artes.

También es frecuente la combinación del rasgo **baja BS** con **alta evitación del riesgo**. Estos son el colmo del aburrimiento, monótonos y retraídos. Pero pueden ser contadores de historias fantásticas o de magníficos chistes. La conducta final es el resultado de muchos ingredientes distintos.