

ACTIVACIÓN NEURAL ASOCIADA A INTERACCIONES SOCIALES EN EL ULTIMATUM GAME: UN ESTUDIO CON ELECTROENCEFALOGRAFÍA

Nicolaisen-Sobesky, E.¹; Paz, V.¹; Garat, S.¹; Pérez, A.¹; Fernández-Theoduloz, G.¹; Cabana, Á.¹; Gradin, VB¹.

1. Centro de Investigación Básica en Psicología, Facultad de Psicología, Universidad de la República.

Las interacciones sociales son fundamentales en la salud y bienestar de las personas. A pesar de su importancia, la activación neural en las interacciones sociales ha sido poco estudiada. Esto se debe principalmente a la dificultad que supone recrear situaciones sociales en un laboratorio. Sin embargo, la neuroeconomía, que combina conocimientos de psicología, economía y neurociencias, utiliza paradigmas de teoría de juegos, aportando una manera de estudiar cuantitativamente las interacciones sociales.

Uno de dichos paradigmas es el Ultimatum Game (UG). El UG recrea intercambios sociales de distintos grados de justicia. En el UG, el participante recibe ofertas de otros co-jugadores sobre cómo dividir una suma de dinero entre ambos. El participante puede aceptar la oferta (la suma se divide como el co-jugador lo propuso) o rechazarla (ambos reciben cero). En la tarea hay tres tipos de ofertas: justas (el participante recibe 40-50% de la suma total), medias (27-33%) e injustas (18-23%).

Pocos estudios investigaron la activación neural mediante potenciales evocados durante el UG. Estos estudios investigaron el componente Medial Frontal Negativity (MFN), que se observa en electrodos fronto-centrales a una latencia de 200-300 ms luego del estímulo de interés, siendo más negativo en situaciones sociales negativas que en positivas. Estos estudios reportaron que durante el UG el MFN sería más negativo en ofertas injustas y medias en comparación a justas. Nuestro estudio se propone investigar el MFN durante el UG en personas saludables. Esperamos que el MFN sea más negativo en ofertas injustas y/o medias en comparación a ofertas justas.