

Paz, V.¹, Nicolaisen Sobesky, E.¹, Horta, S.¹, Collado, E.¹, Berriolo, P.¹, Rey, C.¹, Díaz, M.¹, Otón, M.¹, Rivero, M.¹, Pérez, A.¹, Fernández Theoduloz, G.¹, Gradin, V.B.¹

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

Introducción

La autoestima se define como la evaluación que realiza una persona sobre sí misma (Rosenberg, 1965). Diferencias individuales en autoestima predicen múltiples consecuencias interpersonales y afectivas (Somerville, et al., 2010). Por ejemplo, la baja autoestima es un factor de riesgo para trastornos psiquiátricos, se asocia con una calidad de vida disminuida y en particular con dificultades sociales. Estudiar estas dificultades es importante ya que las interacciones sociales satisfactorias son esenciales para la salud de las personas. Recientemente, en psicología y neurociencias, paradigmas de la economía comportamental, como el 'Ultimatum Game' (UG), han permitido estudiar las interacciones sociales con un enfoque cuantitativo. Estos paradigmas permiten estudiar de manera controlada conceptos sociales como ser la justicia, la confianza y la cooperación.

Objetivos

En este estudio se pretende investigar:

- 1) La relación entre autoestima y otras variables psicológicas como la depresión y la ansiedad.
- 2) La relación entre autoestima y problemas interpersonales, en particular en los dominios de asertividad, inhibición social y comportamientos sacrificados y complacientes.
- 3) Si diferencias individuales en autoestima afectan la toma de decisiones y la respuesta emocional asociada a interacciones sociales en el contexto de un paradigma de economía comportamental.

Métodos

Autoestima	N	F/M	Edad (promedio)
Alta	54	35/19	23,55
Media	17	11/6	23,70
Baja	41	26/15	23,22

Participantes: n=112

- Los participantes fueron convocados mediante un formulario web difundido en las redes sociales y en boletines y cartelera de la universidad.
- Los niveles de autoestima fueron divididos mediante el cuestionario: Rosenberg Scale.

Los participantes de autoestima alta y baja no se diferenciaron en cuanto a edad, género, nivel educativo y área de estudio.

Hipótesis

- Se espera que las personas con baja autoestima presenten más síntomas depresivos y de ansiedad, así como más problemas interpersonales en los dominios de asertividad, inhibición social y comportamientos sacrificados y complacientes.
- En relación a la tarea se cree que las personas con baja autoestima podrían llegar a aceptar más ofertas injustas debido a dificultades de asertividad y en enfrentar conflictos sociales. Alternativamente, podrían presentar una mayor tasa de rechazo, debido a una mayor sensibilidad a los aspectos negativos de una interacción social y una mayor dificultad en visualizar aspectos positivos.
- Se espera que las personas de baja autoestima reporten más emociones negativas frente a las ofertas injustas dado que muestran una gran sensibilidad frente a situaciones sociales y altos niveles de afectos negativos.

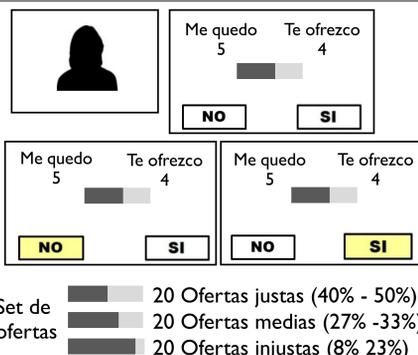
Sesión experimental

1) Cuestionarios psicológicos

- Autoestima (RSES, SSES, AF5) (Todos los cuestionarios de autoestima mostraron una correlación <math><0.001</math> entre sí)
- Afectos positivos y negativos (PANAS)
- Problemas interpersonales (IIP)
- Ansiedad (STAI, LSAS)
- Depresión (BDI)

2) Ultimatum Game

El juego tiene dos jugadores, el *proposer* y el *responder*. Al *proposer* se le asigna un cierto monto de dinero, que debe dividir entre ambos. El *responder* debe aceptar o rechazar dicha oferta. Si la oferta es aceptada el dinero es dividido entre ambos, si la oferta es rechazada, ningún jugador recibe nada.



Implementación del juego. Antes de jugar el participante conoce a las dos personas con quienes jugará. Se le explica que deberá hacer ofertas para ellos y éstos le harán ofertas. Luego del juego se reencontrarán para recibir una recompensa acorde a cuanto hayan acumulado en el juego. Al finalizar la sesión al participante se le explica que las personas que se le presentaron son parte del equipo de investigación y que las ofertas estaban preestablecidas.

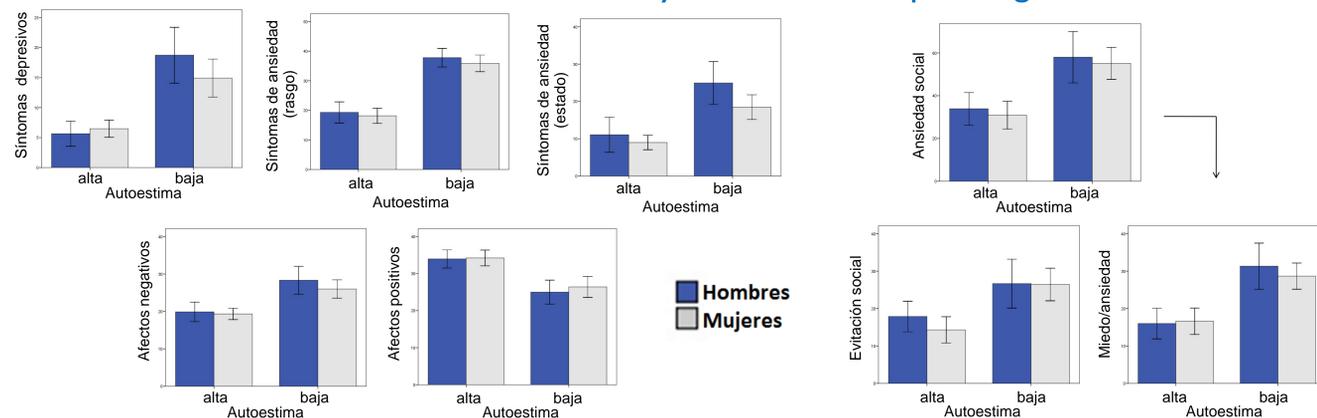
3) Feedback de la tarea

Luego de jugar, los participantes completan dos cuestionarios describiendo:

- Las emociones que experimentaron mientras se enfrentaban a ofertas justas, medias e injustas.
- Las emociones que sintieron mientras jugaban sabiendo que se reencontrarían con los otros jugadores.

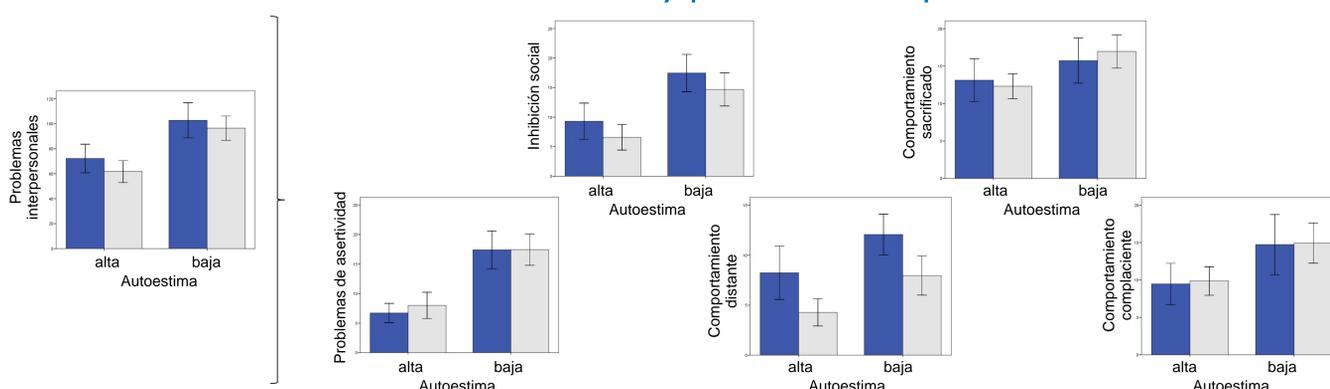
Resultados

Relación entre autoestima y otras variables psicológicas



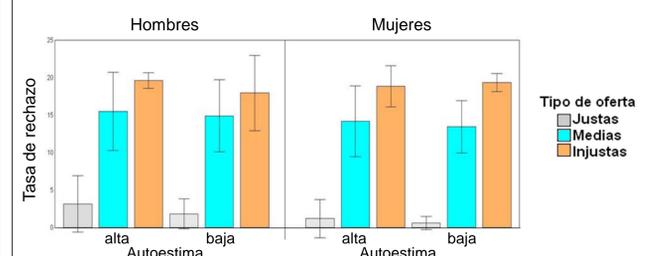
Niveles bajos de autoestima se relacionaron con niveles altos de depresión ($P_{(1,82)}=61,960; p<0,001$), ansiedad rasgo y estado ($P_{(1,82)}=149,245; p<0,001$; $P_{(1,79)}=43,855; p<0,001$), ansiedad social ($P_{(1,82)}=36,701; p<0,001$) (tanto en el dominio de evitación ($P_{(1,82)}=22,332; p<0,001$) como en el de miedo/ansiedad ($P_{(1,82)}=44,647; p<0,001$)) y afectos negativos ($P_{(1,82)}=40,235; p<0,001$)

Relación entre autoestima y problemas interpersonales



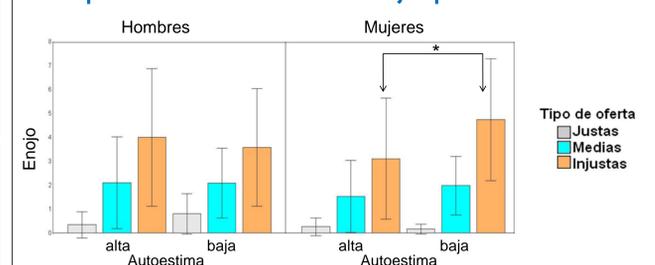
Niveles bajos de autoestima se relacionaron con problemas interpersonales ($P_{(1,82)}=38,859; p<0,001$), en particular en los dominios de inhibición social ($P_{(1,82)}=35,764; p<0,001$), asertividad ($P_{(1,82)}=64,648; p<0,001$) y comportamientos sacrificados ($P_{(1,82)}=10,172; p=0,002$), complacientes ($P_{(1,82)}=15,028; p<0,001$) y distantes ($P_{(1,82)}=15,290; p<0,001$).

Tasa de rechazo



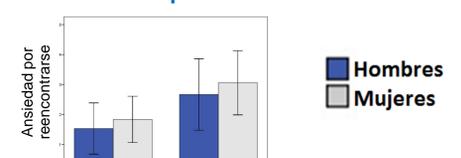
El Ultimatum Game generó las respuestas comportamentales esperadas. Cuanto más injusta la oferta, mayor tasa de rechazo ($P_{(2,142)}=808,574; p<0,001$).

Respuesta emocional: Enojo por las ofertas



Las mujeres de baja autoestima reportaron más enojo frente a las ofertas injustas que las mujeres de alta autoestima ($t_{(40,0,79)}=2,074; p=0,045$).

Ansiedad por el reencuentro



Las personas con baja autoestima reportaron más ansiedad ($P_{(1,70)}=6,582; p=0,012$) sabiendo que se reencontrarían con los otros jugadores.

Discusión

Niveles bajos de autoestima se relacionaron con niveles altos de depresión, ansiedad rasgo y estado, ansiedad social y afectos negativos. Igualmente se relacionaron con patrones disfuncionales en las relaciones interpersonales, en particular en los dominios de asertividad, inhibición social y comportamientos sacrificados, complacientes y distantes. Los participantes, independientemente de su nivel de autoestima, rechazaron más las ofertas injustas durante el UG. No hubo un efecto significativo de la autoestima en el comportamiento durante el UG. En cuanto a la respuesta emocional, las mujeres de autoestima baja reportaron más enojo frente a las ofertas injustas que las mujeres de autoestima alta. Asimismo, las personas con baja autoestima reportaron más ansiedad sabiendo que se volverían a encontrar con los otros jugadores. Se espera que este estudio contribuya al entendimiento de las dificultades sociales que experimentan las personas de baja autoestima y que a largo plazo contribuya al tratamiento de estas dificultades.

Referencias

- Rosenberg, M. (1965). Society and adolescent self-image. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Somerville, Kelley y Heatherton (2010) Self-esteem Modulates Medial Prefrontal Cortical Responses to Evaluative Social Feedback. Cerebral Cortex Advance.

Agradecimientos

Se agradece especialmente a todos los voluntarios que participaron de la investigación y al Centro de Investigación Básica en Psicología (CIBPsi)