

“Evaluación de consecuencias y preferencias: su impacto en la predicción de comportamientos de riesgo”

Camacho de la Fuente Alejandra, Chávez Guerrero Melisa Eréndira, Álvarez Bartolo Diana y Bouzas Riaño Arturo

INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN

- Las conductas de riesgo se definen como cualquier comportamiento asociado a una probabilidad de consecuencias indeseables (Boyer,2006).
- La incidencia de comportamientos de riesgo entre los jóvenes mexicanos ha aumentado en los últimos años (Villatoro, Medina-Mora, Amador, Bermúdez y Hernández, 2004).

Tabla 1. Porcentaje de consumo activo de tabaco y dependencia en el consumo de alcohol, años 2002 y 2011		
	Año 2002	Año 2011
Consumo activo de Tabaco	9%	12.3%
Dependencia en el consumo de alcohol	2.1%	4.1%

Encuesta Nacional de Adicciones (ENA, 2011)

- *Conducta Sexual*

Tabla 2. Porcentajes de la edad de inicio en las relaciones sexuales y de embarazos, años 2005 y 2010		
	Año 2005	Año 2010
Inicio antes de los 18 años	-----	69.5% hombres 52.8% mujeres
Embarazos antes de los 18 años	27.4%	33.6%

Encuesta Nacional de Juventud (imjuve, 2010)

- *Conducta Agresiva*
- **15%** han experimentado al menos un incidente de violencia física en su relación sentimental (*grupo de 15 a 24 años*)

Encuesta Nacional de Violencia en las Relaciones de Noviazgo (envinov, 2007)

- Además de las evidentes consecuencias personales (como daños a la salud o accidentes), estas conductas representan un problema social por los costos de salud, educación, empleo, salarios e incluso de la criminalidad que generan.

OBJETIVO

Determinar si la forma de evaluar consecuencias y preferencias (maximización, impulsividad, perseverancia, descuento temporal y reflexión cognitiva) es importante para predecir las siguientes conductas de riesgo en adolescentes: consumo de tabaco, consumo de alcohol, tener relaciones sexuales sin protección y manifestar agresión.

Definición de variables

- **Maximización** (Shwartz et al., 2002)

- Maximización:

La meta es elegir la mejor opción en términos absolutos; búsqueda exhaustiva de información, evaluación de costos y beneficios de cada opción.

- Conformismo:

Se ordenan las preferencias según el grado de satisfacción que generen, se elige aquella opción que, por lo menos, exceda el umbral de aceptabilidad del individuo (suficientemente buena).

• Descuento Temporal

- ❑ Se refiere a la disminución del valor (utilidad) de un resultado futuro (o recompensa) por efecto de la demora (Kirby, 2009).
- ❑ De acuerdo al modelo de descuento de elección impulsiva (Ainslie, 1975; Rachlin, 2000 en Kirby, 2009), conforme las tasas de descuento aumentan, las personas tienden a elegir recompensas inmediatas.
- ❑ En general, se ha demostrado que las personas que abusan en el consumo de sustancias legales (tabaco y alcohol) o ilegales (heroína) tienen mayores tasas de descuento (Kirby, Petry y Bickel, 1999; Yi, Mitchell & Bickel, 2010).
- ❑ Por otra parte, la función hiperbólica que describe al descuento temporal permite entender la reversión en las preferencias y explicar por qué ocurren conductas de riesgo a pesar de que algunos individuos tienen la intención de no llevar a cabo tales conductas (Story et al., 2014).

- **Impulsividad**

- ❑ Implica una insensibilidad relativa a consecuencias demoradas, es decir, sólo las consecuencias inmediatas son relevantes al momento de elegir (de Wit, 2008 en Odum, 2011).
- ❑ Se describe como la incapacidad de alinear la propia conducta con los ideales, valores, metas y expectativas (Tsukayama, Duckworth y Kim, 2012).
- ❑ Relacionada con diversos comportamientos problemáticos como abuso de sustancias y juego patológico, entre otros (Johnson et al., 2010, Kirby et al., 2010, Bobova et al., 2009, Petry y Madden, 2010, y Yi et al., 2010 en Odum, 2011),

- **Grit** (Duckworth et al., 2007).
 - ❑ Se define como perseverancia y pasión por lograr metas a largo plazo.
 - ❑ Supone trabajar energicamente, superar retos y mantener el esfuerzo y el interés a través de los años a pesar de la adversidad, tolerar el fracaso y el estancamiento en el progreso.
 - ❑ Se plantea como un rasgo tan crucial como la inteligencia o el talento para lograr el éxito en cualquier área.

- **Reflexión Cognitiva**

- Es una propiedad crucial del razonamiento:

- Se refiere a la capacidad de anular respuestas intuitivas iniciales así como de detectar errores generados por procesos automáticos y espontáneos para corregirlos (Baron, Scott, Fincher y Metz, in press)

- Es un *proxy* de habilidad cognitiva (Coeficiente Intelectual)

- Las preferencias intertemporales así como la evaluación de situaciones que conllevan riesgo suelen estar estrechamente relacionadas a variables del tipo cognitivo (Frederick, 2005).

Método

- **Participantes**

- 1284 participantes; 51% hombres y 49% mujeres

16 años o menos	39%
17- 18 años	47%
19-20 años	11%
21 o más	2%

- **Instrumentos**

- Inventario de Maximización (Turner et al. 2012)
- Cuestionario de Elecciones Monetarias (Kirby et al. 1999)
- Escala de Impulsividad de Dominio Específico (Tsukayama et al. 2012)
- Escala Grit (Duckworth et al. 2007)
- Test de Reflexión Cognitiva (Frederick, 2005)

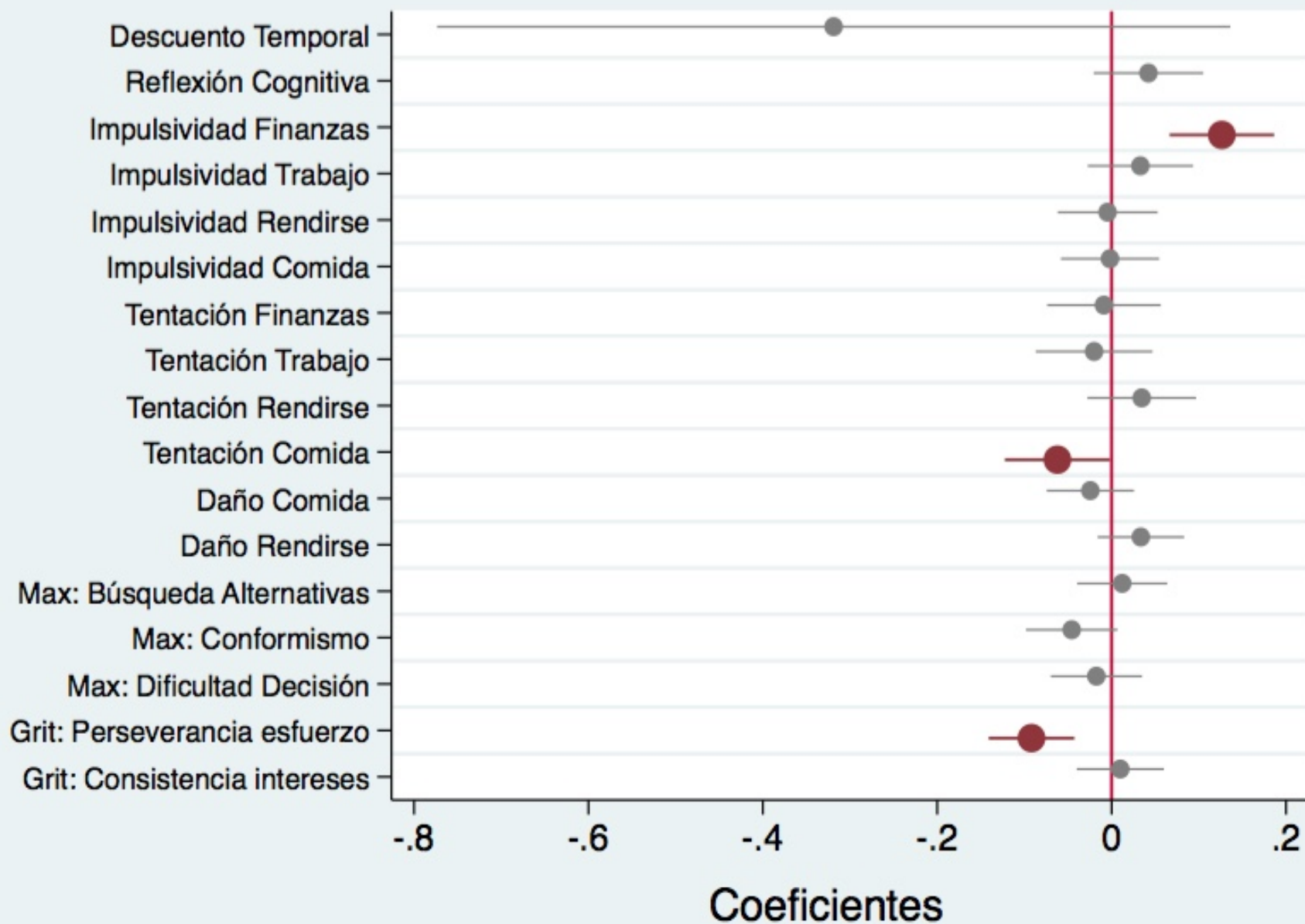
Tabla 4. Instrumentos empleados en el estudio	
Descuento Temporal. Cuestionario de elecciones monetarias (Kirby et al. 1999)	
Test de Reflexión Cognitiva (Frederick, 2005)	
Escala de Impulsividad de Dominio Específico (Tsukayama et al. 2012)	Impulsividad Finanzas
	Impulsividad Trabajo
	Impulsividad Rendirse
	Impulsividad Comida
	Tentación Finanzas
	Tentación Trabajo
	Tentación Rendirse
	Tentación Comida
	Daño Comida
	Daño Rendirse
Inventario de Maximización (Turner et al. 2012)	Búsqueda de Alternativas
	Conformismo
	Dificultad de la Decisión
Escala Grit (Duckworth et al. 2007)	Perseverancia Esfuerzo
	Consistencia Intereses

- **Procedimiento**

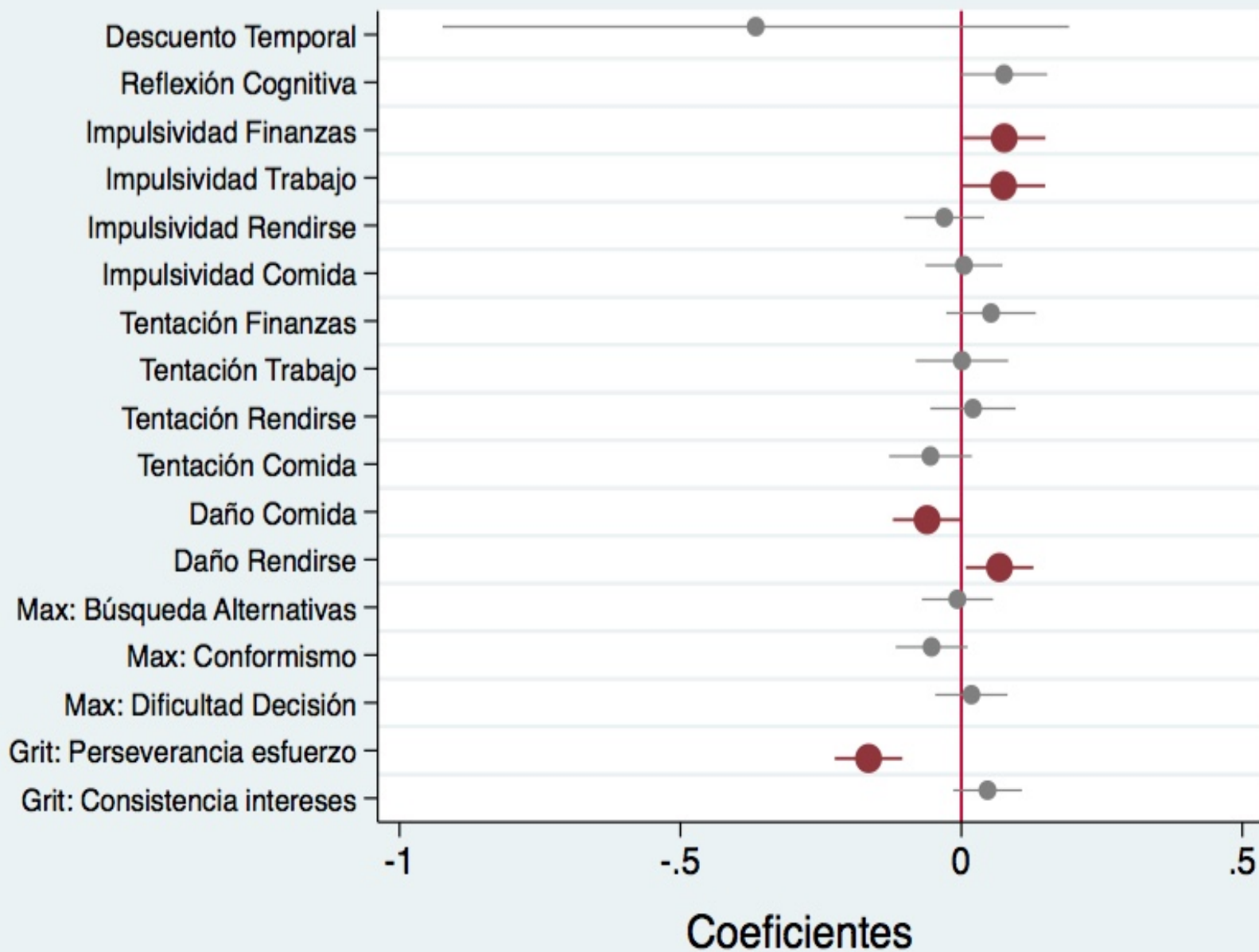


Resultados

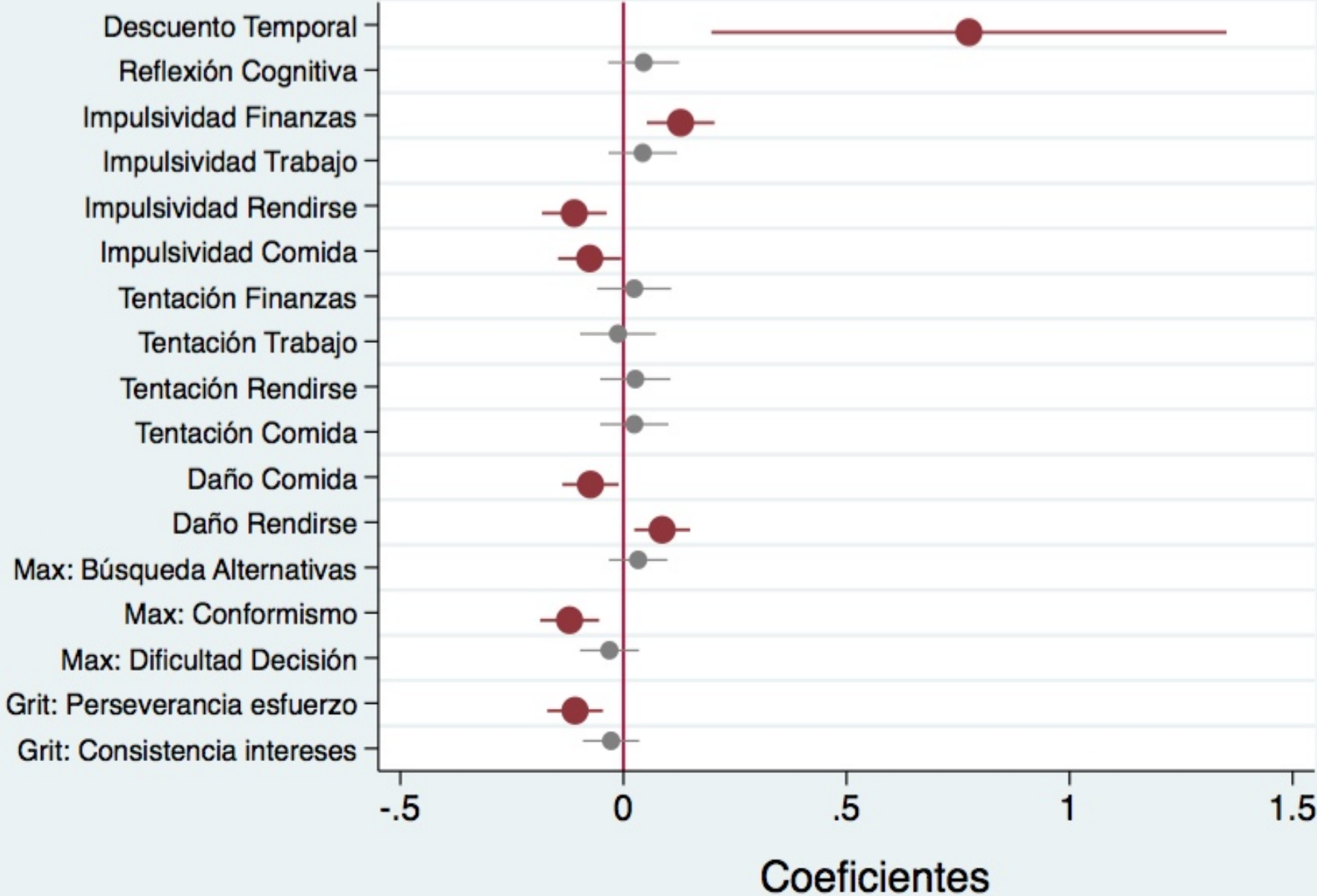
Predictores de consumo de tabaco



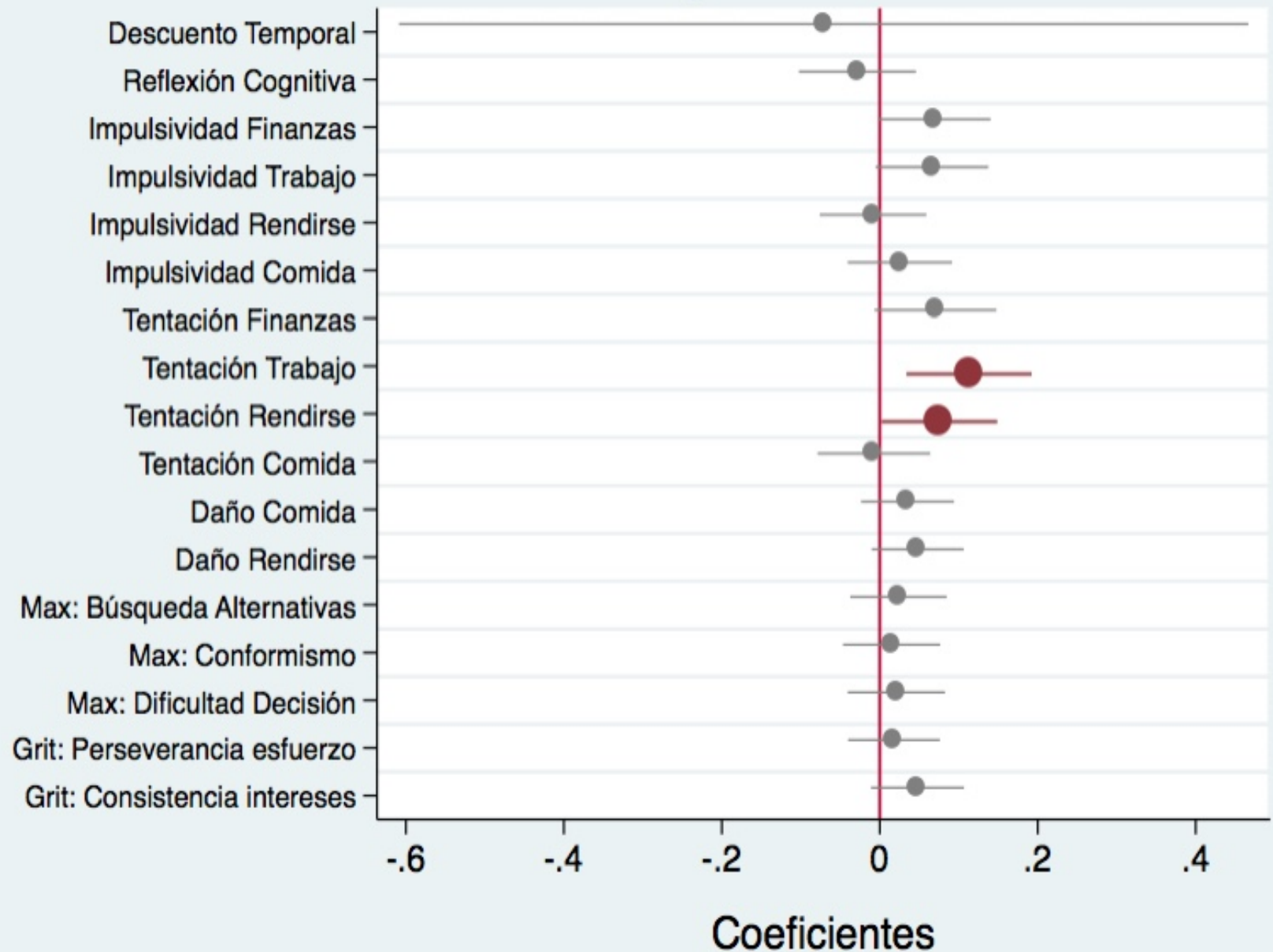
Predictores de consumo de alcohol



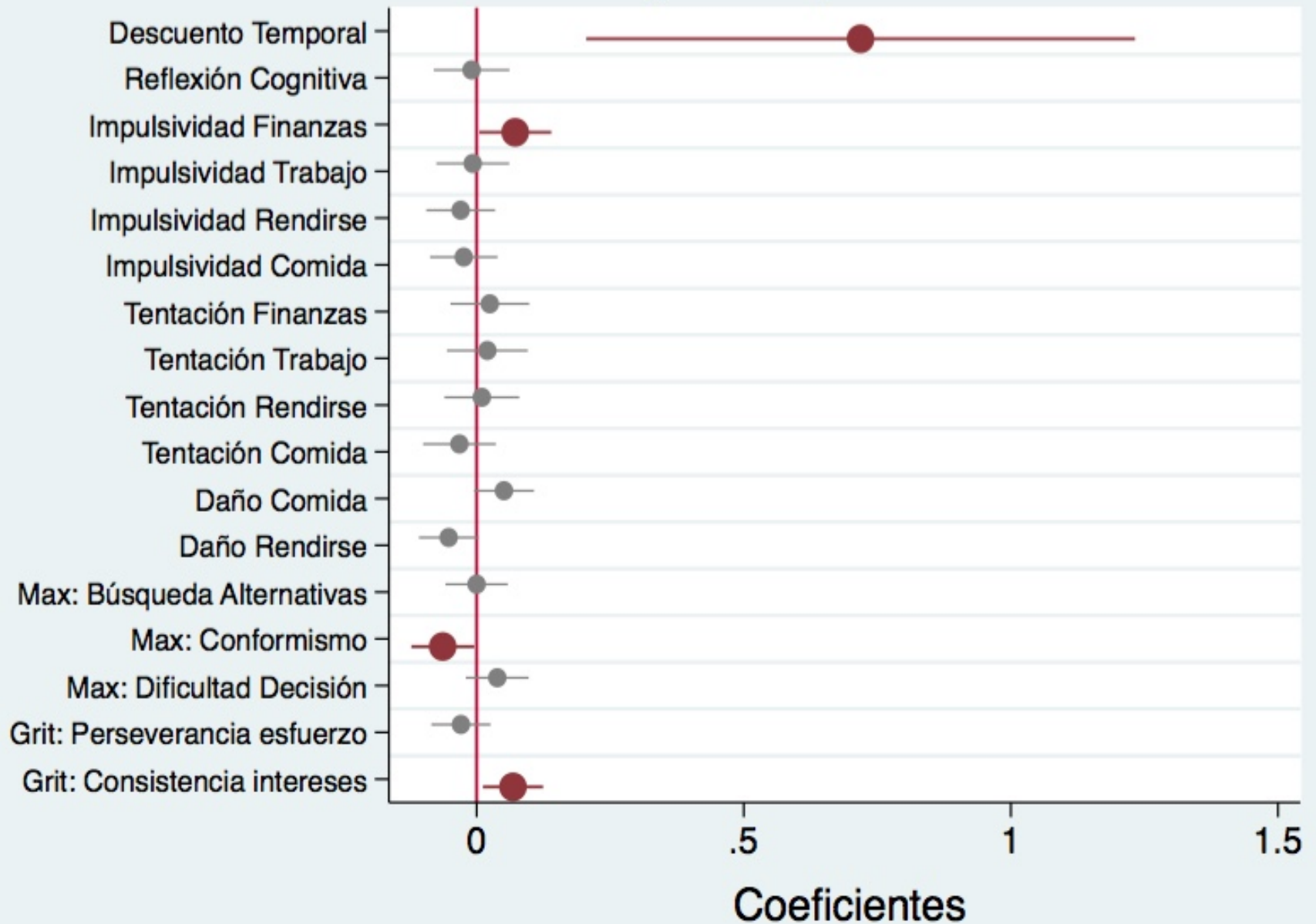
Predictores de relaciones sexuales riesgosas



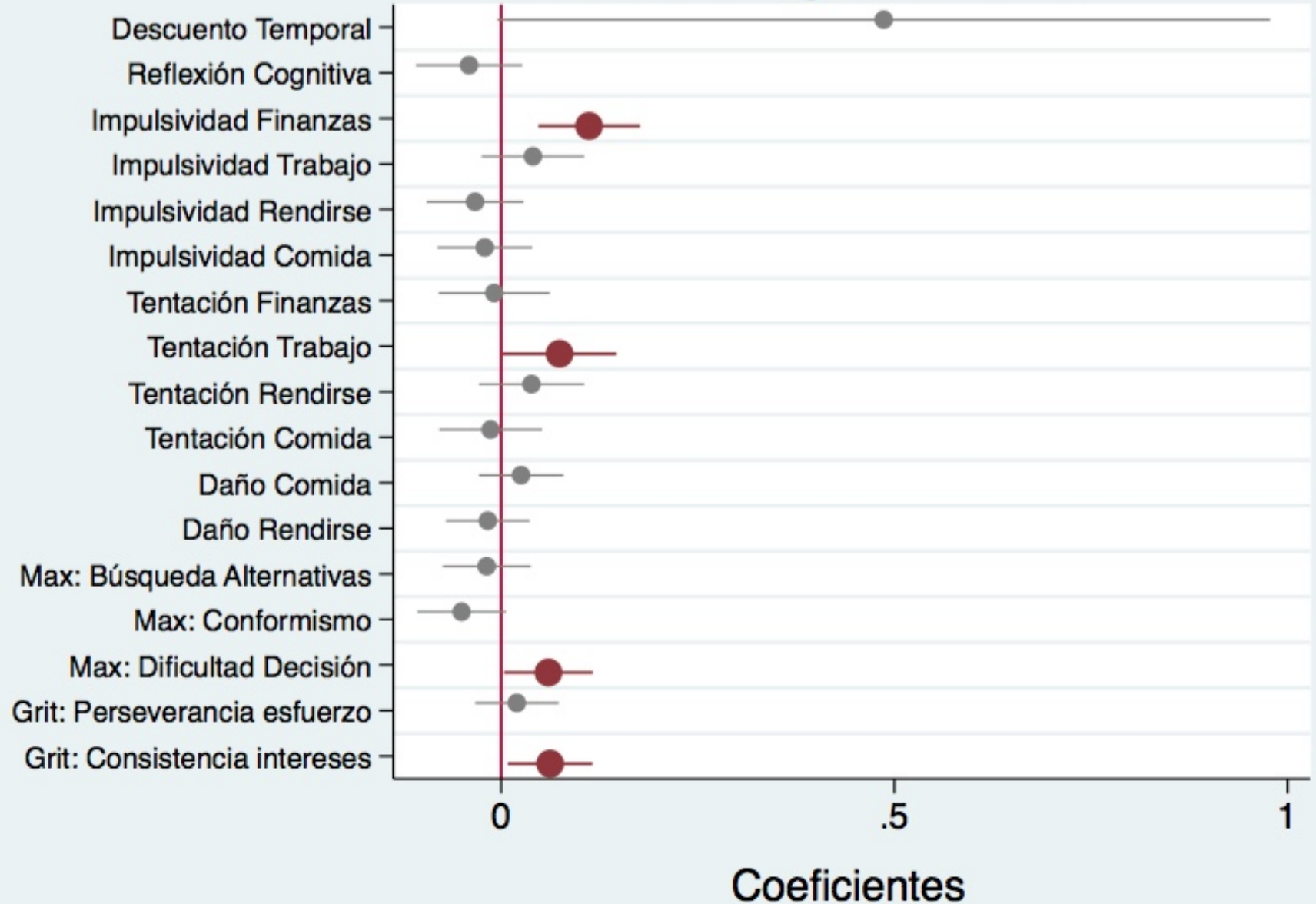
Predictores de agresión berrinche



Predictores de agresión provocación



Predictores de agresión furia



Discusión

- ❑ Ningún indicador predijo por sí solo todo el conjunto de conductas de riesgo.

Este resultado es consistente con investigaciones previas que sugieren que los rasgos de personalidad son patrones estables de conducta en ciertos tipos de situaciones más no en todas las situaciones. Por lo tanto, hablamos de rasgos de dominio específico (Mischel, Shoda y Mendoza- Denton, 2002; Weber, Blais y Betz, 2002 en Tsukayama, Duckworth y Kim, 2012).

- ❑ El indicador Impulsividad Finanzas tuvo un efecto positivo y significativo en la incidencia de 5 de los 6 indicadores (agresión por provocación, agresión por furia, consumo de tabaco, consumo de alcohol y relaciones sexuales riesgosas).

Los resultados parecen indicar que aquellos que gastan dinero en cosas que no son necesarias o que compran cosas por impulso son susceptibles a manifestar otro tipo de conductas que se clasifican también como impulsivas.

- ❑ El indicador Descuento temporal predijo, de forma positiva y significativa, la incidencia de dos conductas: agresión provocación y relaciones sexuales riesgosas. Sin embargo, no resultó significativo para predecir los indicadores de consumo de tabaco y consumo de alcohol.

El que se de mayor importancia a las consecuencias inmediatas predice responder agresivamente ante una provocación o tener relaciones sexuales riesgosas.

Estos resultados en conjunto pueden explicarse si se considera el tiempo en que se hace contacto con la consecuencia así como el tipo de consecuencia que se asocia a las conductas. Parece ser que en el caso de responder agresivamente ante una provocación y tener relaciones sexuales riesgosas se asocian a consecuencias que se experimentan de manera más inmediata y suelen ser positivas (defensa- placer), en comparación a otras conductas (consumo de tabaco y de alcohol).

Por otra parte, en la muestra evaluada hay muy pocos individuos que tengan un consumo activo de tabaco o dependencia en el consumo de alcohol para que este predictor sea significativo en la incidencia de estas conductas.

- ❑ Aunado al resultado anterior se encontró que el indicador Conformismo tuvo un efecto negativo y significativo en los indicadores de agresión provocación y relaciones sexuales riesgosas.

Se ha establecido la correlación positiva entre Conformismo y el estilo analítico de toma de decisiones el cual resulta en decisiones basadas en evidencia (Turner et al., 2012).

Por lo tanto, darle mayor importancia a las consecuencias inmediatas (placer asociado a las relaciones sexuales) podría interpretarse como una falla de juicio porque no se evalúan las consecuencias negativas demoradas (como tener una ETS), ni se contemplan las evidencias (datos comprobados) al momento de decidir , como el hecho de que usar condón reduce la probabilidad de embarazos o ETS.

- ❑ En el caso del Indicador Perseverancia Esfuerzo, este tuvo un efecto negativo y significativo en la incidencia del consumo de tabaco, consumo de alcohol y relaciones sexuales riesgosas.

Las personas que realizan estas conductas no poseen el rasgo de tener esfuerzo persistente.

Trabajar por una meta o no desanimarse parece ser incompatible con la realización de estas conductas (factor de protección).

Referencias

Baron, J., Scott, S., Fincher, K. y Metz, S.E. (in press). Why does the Cognitive Reection Test (sometimes) predict utilitarian moral judgement (and other things)? *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*.

Boyer, T. W. (2006). The development of risk-taking: A multiple-perspective review. *Developmental Review*, 26, 291- 345.

Consejo Nacional de Población. (2012). Encuesta Nacional de Violencia en las Relaciones de Noviazgo (ENVINOV) del Instituto Mexicano de la Juventud (IMJ) 2007. Resumen ejecutivo. Obtenido el 13 de Octubre de 2013 de http://www.violenciaenlafamilia.conapo.gob.mx/en/Violencia_FamiliarViolencia_durante_e_l_noviazgo_de_los_jvenes.

Duckworth, A.L., Peterson, C., Matthews, M.D. y Kelly, D.R. (2007). Grit: Perseverance and Passion for Long-Term Goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1087- 1101.

Frederick, S. (2005). Cognitive Reaction and Decision Making. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (4), 25-42.

Instituto Mexicano de la Juventud (2010). Encuesta Nacional de Juventud. Resultados Generales. Obtenido el 01 de octubre de 2013 de <http://www.imjuventud.gob.mx/imgs/uploads/ENJ2010.pdf>

Kirby, K.N., Petry, N. y Bickel, W. (1999). Heroin addicts have higher discount rates for delayed rewards than non-drug-using controls. *Journal of Experimental Psychology: General*, 125 (1), 78-87.

Kirby, K.N. (2009). One year temporal stability of delay –discount rates. *Psychonomic Bulletin & Review*, 16(3), 457- 462.

Odum, A. L. (2011). Delay discounting: Trait variable? *Behavioural Processes*, 87,1-9.

Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., y Lehman, D.R. (2002). Maximizing versus satiscing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1178-1197.

Secretaría de Salud (2002). Encuesta Nacional de Adicciones. Disponible en: http://www.consulta.com.mx/interiores/99_pdfs/15_otros_pdf/ENA.pdf

Story, G. W., Vlaev, I., Seymour, B., Darzi, A., y Dolan, R.J. (2104). Does temporal discounting explain unhealthy behavior? A systematic review and reinforcement learning perspective. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 8, 1-20.

Tsukayama, E., Duckworth, A. y Kim, B. (2012). Resisting Everything Except Temptation: Evidence and an Explanation for Domain-specific Impulsivity. *European Journal of Personality*, 334, 318-334.

Turner, B. M., Rim, H. Bin, Betz, N. E., y Nygren, T. E. (2012). The Maximization Inventory. *Judgment and Decision Making*, 7(1), 48-60.

Villatoro, J., Medina-Mora, M.E., Amador, N., Bermúdez, P., y Hernández, H. (2004). Consumo de Drogas, Alcohol y Tabaco en Estudiantes del D.F.: medición otoño 2003. Reporte Global. INP-SEP. México.

Yi, R., Mitchell, S. H., y Bickel, W. K. (2010). Delay discounting and substance abusedependence. En: Madden, G.J., Bickel, W.K. (Eds.). *Impulsivity: The Behavioral and Neurological Science of Discounting*. American Psychological Association, Washington, D.C., 191-211.