

Delay Discounting als Pathomechanismus der Sucht: Eine kritische Betrachtung

Mathieu Pinger^{1*}, Peter Kirsch¹

¹Zentralinstitut für Seelische Gesundheit (ZI), Mannheim

* Corresponding author, email: mathieu.pinger@zi-mannheim.de

© 2023 Mathieu Pinger; licensee Infinite Science Publishing

This is an Open Access abstract distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>).

Hintergrund und Fragestellung

Delay Discounting beschreibt die Tendenz von Menschen, in der Zukunft liegende Belohnungen in Entscheidungsprozessen abzuwerten. Hohe Discountingraten gehen mit einer Präferenz für kurzfristige Belohnungen einher und wurden mit Alkohol- und Substanzgebrauchsstörungen in Verbindung gebracht. Dabei ist die genaue Rolle von Delay Discounting bei der Entstehung und Aufrechterhaltung von Sucht unklar. So sind die gefundenen Zusammenhänge klein und eine mögliche Konfundierung durch sozioökonomische Faktoren wurde bisher nicht ausgeschlossen. Zudem erscheint denkbar, dass Menschen mit Sucht nicht nur zukünftige Belohnungen (Reward Discounting), sondern auch negative Konsequenzen von Konsumverhalten zeitlich abwerten (Loss Discounting).

Methoden

Der Zusammenhang zwischen Reward und Loss Discounting sowie Alkoholabhängigkeit wurde in einer Online-Stichprobe von 347 Teilnehmern mit hohem Risiko für problematischen Alkoholkonsum (>10 alkoholische Getränke/Woche) untersucht. Dabei absolvierten die Teilnehmenden eine monetäre Entscheidungsaufgabe sowie Fragebögen zu sozioökonomischen Faktoren und Trinkverhalten (u.a. AUDIT).

Zudem werden Daten aus der multizentrischen Zentralkohorte des Sonderforschungsbereichs „TRR 265: Verlust und Wiedererlangung der Kontrolle bei Suchterkrankungen“ (N = 1050) vorgestellt. Hierbei absolvieren die Teilnehmenden u.a. eine Batterie unterschiedlicher Discountingaufgaben.

Ergebnisse

In der Online-Stichprobe zeigte sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen Reward Discounting und dem AUDIT-Summenscore ($r = .14$), der auch nach Berücksichtigung sozioökonomischer Faktoren signifikant blieb. Zwischen Loss Discounting und dem AUDIT-Summenscore zeigte sich kein signifikanter Zusammenhang.

Die Erhebung und Auswertung der TRR-265-Zentralkohorte ist zum derzeitigen Zeitpunkt noch nicht beendet.

Diskussion und Schlussfolgerung

Mit der Online-Stichprobe wurde der meta-analytisch berichtete Zusammenhang zwischen problematischem Alkoholkonsum und der Abwertung zukünftiger Gewinne ($r = .14$) punktgenau repliziert, jedoch nicht auf einen Zusammenhang mit der Abwertung zukünftiger Verlust ausgeweitet. In einer Gesamtschau dieser Befunde, aktueller Literatur sowie klinischer Erfahrungen sollte jedoch die Kriteriumsvalidität und praktische Relevanz von Delay Discounting als Pathomechanismus der Sucht kritisch beleuchtet werden.

OFFENLEGUNG VON INTERESSENSKONFLIKTEN SOWIE FÖRDERUNGEN

Interessenskonflikte: Ich und die Koautorinnen und Koautoren erklären, dass während der letzten 3 Jahre keine wirtschaftlichen Vorteile oder persönlichen Verbindungen bestanden, die die Arbeit zum eingereichten Abstract beeinflusst haben könnten.

Erklärung zur Finanzierung: DFG (TRR265, Projekt B08)