



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN PSICOLOGÍA
FACULTAD DE PSICOLOGÍA**

**MODELO EXPLICATIVO DEL SABOTAJE Y VIOLENCIA HACIA MIEMBROS
DEL PROPIO GRUPO EN GRUPOS DE BAJO ESTATUS**

T E S I S

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO EN DOCTOR EN PSICOLOGÍA

PRESENTA:

CHRISTIAN ENRIQUE CRUZ TORRES

TUTOR PRINCIPAL: DR. ROLANDO DÍAZ-LOVING

Facultad de Psicología, UNAM

TUTOR ADJUNTO: DR. ARTURO BOUZAS RIAÑO

Facultad de Psicología, UNAM

TUTOR EXTERNO: DR. ROQUE V. MÉNDEZ

Texas State University

JURADO A: DRA. ROZZANA SÁNCHEZ ARAGÓN

Facultad de Psicología, UNAM

JURADO B: DRA. MIRTA MARGARITA FLORES GALAZ

Universidad Autónoma de Yucatán

México, D.F.

Noviembre 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Cuando el mundo que tratamos de explicar y mejorar no es bien descrito por un modelo simple debemos continuar, mejorando nuestros esquemas y teorías hasta ser capaces de comprender la complejidad y no simplemente rechazarla.

Elinor Ostrom

Agradecimientos

A la Universidad Nacional Autónoma de México, de donde ahora egreso orgullosamente y de la cual formaré parte siempre.

Al Dr. Rolando Díaz Loving, por su confianza en mis ideas, por la libertad para llevarlas a cabo y por el respaldo teórico y metodológico que da sustento a este proyecto.

Al Dr. Arturo Bouzas Riaño, por presentarme un nuevo panorama teórico y metodológico que cambió positivamente el rumbo original de este proyecto y de mi propia trayectoria futura como investigador.

A la Dra. Rozzana Sánchez Aragón por el tiempo y detalle dedicado a las revisiones de este manuscrito.

Al Dr. Roque Mendez por sus observaciones metodológicas y de diseño.

A la Unidad de Investigaciones Psicosociales, donde encontré más que un equipo de trabajo a mis amigos para toda la vida. Especialmente a Joaquín Padilla y Paola Díaz que me acompañaron en el arduo levantamiento de datos y discutieron conmigo detalles fundamentales del procedimiento experimental. A Caro, Norma, Nelly, Fabs e Ilse que me acompañaron con paciencia y cariño durante todo este proceso.

A mis padres y hermanos por estar al pendiente, apoyarme y hacerme sentir que todo saldría bien.

A Carlos Contreras, por mostrarme el camino que me trajo hasta aquí, acompañarme en este proceso y por vivir bajo la premisa de que “el conocimiento que no es compartido es inútil y se muere”.

A Claudia y a mi niño Enrique, por confiar en mis decisiones y acompañarme en todo momento. Gracias por ser el soporte y el motor de este y todos mis proyectos en la vida.

ÍNDICE

Resumen.....	8
Introducción.....	10
CAPÍTULO I: IMPOTENCIA APRENDIDA COMO ESTRATEGIA DE AFRONTAMIENTO ANTE UN ESTADO DE PRIVACIÓN RELATIVA CRÓNICA.....	16
1. Motivación hacia la equidad.....	18
1.1 La cooperación recíproca: Antecedente de la motivación por la equidad.....	18
1.2 Teoría de la equidad: Mecanismos de percepción de la inequidad.....	21
1.2.1 Postulados principales.....	22
1.2.2 Evidencias que soportan la teoría de la equidad.....	24
1.2.3 Aversión a la inequidad.....	27
1.2.4 Criterios para calificar un intercambio como equitativo.....	30
2. Reacciones ante la inequidad.....	32
2.1 Privación relativa.....	32
2.1.1 Orígenes de la privación relativa.....	34
2.2 Reactancia psicológica: Motivación por restablecer la libertad perdida.....	35
2.2.1 Determinantes del nivel de reactancia: La expectativa de libertad.....	36
2.2.2 Determinantes del nivel de reactancia: La importancia de la libertad.....	37
2.2.3 Determinantes del nivel de reactancia: Magnitud de la amenaza.....	38
2.3 Integración: Reacciones ante la privación de un bien al que se cree tener derecho.....	39
3. Manejo psicológico de la inequidad.....	41
3.1 La sumisión como estrategia adaptativa.....	42
3.2 Impotencia aprendida: Mecanismos psicológicos detrás de la sumisión.....	45
3.3 Impotencia aprendida en humanos: La atribución causal como parte del modelo.....	47
3.4 De la reactancia a la impotencia: Efectos de la privación crónica.....	51
3.5 Privación relativa e Identidad Social: De la impotencia individual a la grupal.....	53
3.6 Impotencia aprendida: Explicación de la pasividad ante la inequidad social.....	55
4. Estrategias cognitivas paliativas: Lidiando con la impotencia aprendida.....	56
4.1 Creencia en el mundo justo.....	57
4.2 Estrategias de manejo de la identidad social.....	59
5. Teoría de la Justificación del sistema social.....	60
5.1 Estereotipos y su contenido: Originados en la percepción de los roles y conductas grupales.....	61
5.2 Efectos de las diferencias de poder entre grupos sobre el contenido de los estereotipos.....	63
5.3 Dimensiones de análisis de contenido: Del estudio de la percepción interindividual al estudio del contenido de los estereotipos.....	65
5.3.1 Dimensiones de los rasgos contenidos en nuestras impresiones de individuos.....	65
5.3.2 Dimensiones de las creencias de rasgos contenidos en los estereotipos.....	68
5.4 Relación entre las dimensiones de rasgos centrales: Diferencias del nivel interindividual al intergrupal.....	69

5.5 Estereotipos complementarios entre grupos dominantes y subordinados: Proveedores de legitimidad en las relaciones de explotación y discriminación.....	70
5.5.1 Estereotipos: proveedores de legitimidad y no solo reflejo de la realidad intergrupal.....	72
5.6 Justificación del sistema social como un recurso para soportar la inequidad.....	74
6. Explicación de la violencia hacia los integrantes del propio grupo que rompen el estereotipo.....	75
7. Integración del Modelo Explicativo.....	79
7.1 Planteamiento del problema.....	82
7.2 Estructura de la investigación.....	82

CAPÍTULO II: ESTUDIO I, RECOLECCIÓN DE SIGNIFICADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN

DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN.....	85
1. Método.....	86
2. Resultados.....	89
2.1 Redes semánticas de emociones generadas en situaciones de privación relativa.....	89
2.2 Redes semánticas de conceptos ligados al concepto de mundo justo.....	95
3. Conclusiones.....	97
3.1 Emociones derivadas de un estado de privación relativa.....	97
3.2 Conceptos ligados al concepto de mundo justo.....	98

CAPÍTULO III: ESTUDIO II, INDICADORES DE CONSISTENCIA INTERNA Y VALIDEZ DE CONSTRUCTO DE UN INSTRUMENTO DE CREENCIA EN EL MUNDO JUSTO (DALBERT ET AL., 1987).....

100	
1. Método.....	100
7. Resultados.....	102
8. Conclusiones.....	105

CAPÍTULO IV: ESTUDIO III, MEDICIÓN MULTIDIMENSIONAL DE LA CREENCIA EN EL MUNDO JUSTO: ESTRATEGIAS COGNOSCITIVAS PARA CONSERVAR LA CREENCIA EN EL MUNDO JUSTO ANTE UN ESTADO DE PRIVACIÓN RELATIVA.....

107	
1. Inequidad y privación relativa.....	107
2. Creencia en el mundo justo y manejo de la privación relativa.....	109
3. Estrategias cognitivas para afrontar las amenazas a la creencia en un mundo justo	112
4. Método.....	113
5. Resultados.....	115
5.1 Propiedades psicométricas de la medición de creencia en el mundo justo.....	115
5.2 Estructura de emociones derivadas de un estado de privación relativa.....	119
5.3 Creencia en el mundo justo y su función paliativa de la privación relativa.....	120
6. Conclusiones.....	123

CAPÍTULO V: EXPOSICIÓN A RESULTADOS INCONTROLABLES EN LA HISTORIA

DE VIDA COMO GENERADOR DE IMPOTENCIA APRENDIDA GENERALIZADA..... 126

1. Conformidad con un estatus social inferior.....	126
2. Motivación por la equidad.....	127
3. Privación relativa y reactancia psicológica.....	128
4. Sumisión vs. Motivación por la equidad.....	130
5. Impotencia aprendida: mecanismos psicológicos detrás de la sumisión.....	131
6. Privación relativa e identidad social: de la impotencia individual a la grupal.....	132
7. Impotencia aprendida: Explicación de la pasividad ante la inequidad social.....	133
8. Exposición a resultados incontrolables en la historia de vida asociados con un estado de impotencia aprendida generalizada.....	135
9. Exposición a resultados incontrolables en la historia de vida.....	135
10. Impotencia aprendida generalizada.....	137
11. Estudio IV.....	139
11.1. Método.....	139
11.2. Resultados.....	143
11.2.1. Estructura y caos en la crianza.....	144
11.2.2. Estilos de afrontamiento.....	144
11.2.3. Afrontamiento emocional de la incertidumbre.....	145
11.2.4. Motivación por evitar el fracaso.....	145
11.2.5. Creencia en el mundo justo.....	146
11.2.6. Perfiles de exposición a resultados incontrolables.....	148
11.3. Conclusiones.....	151
12. Estudio 5: efecto de la exposición a resultados incontrolables en un escenario experimental de competencia.....	152
12.1 Método.....	152
12.2 Resultados.....	157
12.3 Conclusiones.....	159

CAPÍTULO VI: RESULTADOS INCONTROLABLES HISTÓRICOS Y SITUACIONALES:

EFFECTOS SOBRE LA COOPERACIÓN INTER E INTRA GRUPAL EN

GRUPOS DE DIFERENTE ESTATUS..... 161

1. La importancia de la cooperación.....	161
2. Inequidad social y no cooperación en grupos marginados.....	162
3. Justificación del sistema social.....	163
4. Efecto Backlash.....	164
5. Justificación del sistema social y efecto backlash: Respuestas ante la privación relativa.....	165
6. Impotencia aprendida, justificación del sistema social y no cooperación con el propio grupo.....	168

7. Estudio VI: Método.....	169
8. Resultados.....	175
8.1 Propiedades psicométricas de los instrumentos y verificaciones experimentales.....	175
8.2 Exposición a resultados incontrolables en la vida y cooperación.....	176
8.3 Efectos del estatus, la identidad grupal y los resultados incontrolables situacionales sobre la cooperación.....	179
9. Conclusiones.....	182
CAPÍTULO VI.....	184
1. Discusión.....	184
2. Conclusión general.....	189
REFERENCIAS.....	193
ANEXOS.....	207

RESUMEN

La cooperación es la disposición de recursos propios en manos de otro individuo con la expectativa de obtener, mediante su reciprocidad, un beneficio. Se sabe que los individuos tienen mayor disposición a cooperar con quienes pertenecen a su propio grupo, pero este efecto se ve reducido en grupos marcados por un estatus social inferior, dando origen incluso a acciones en contra de los integrantes del propio grupo que pueden identificarse como sabotaje. Este proyecto propone un modelo que identifica a la impotencia aprendida como agente causal de esta menor cooperación en grupos de bajo estatus. Los primeros tres estudios están dedicados a la selección y validación de los instrumentos psicométricos que constituyen indicadores de mediciones compuestas supra ordenadas de los constructos impotencia aprendida generalizada y exposición a resultados incontrolables a lo largo de la vida. El estudio cuatro utiliza estas mediciones para generar un indicador del nivel de exposición a resultados incontrolables a lo largo de la vida y pone a prueba sus efectos sobre la configuración de un estado de impotencia aprendida generalizada. El estudio cinco utiliza los perfiles identificados de alta y baja exposición a resultados incontrolables para analizar sus efectos sobre la cooperación en un escenario experimental de competencia intergrupala. Los resultados muestran que altos niveles de exposición a resultados incontrolables en la vida se asocian con puntajes altos en el conjunto de mediciones que configuran el constructo de impotencia aprendida generalizada. El estudio experimental muestra que la exposición a resultados incontrolables se asocia a una aceptación más rápida de la superioridad de estatus de otros, a una menor cooperación, y mayores niveles de sabotaje. Se discuten las implicaciones de estos resultados en el contexto de la configuración y mantenimiento de la inequidad social y la acción colectiva en el marco de la teoría de la justificación del sistema social.

ABSTRACT

To cooperate is share our own resources to other individual with the expectation of get, through reciprocity, a surplus. Is known that individuals are most disposed to cooperate with others in their own group, but this effect is less present in groups with a lower social status, emerging even some actions against other members in the own group, which can be identified as sabotage. This project presents a model where learned helplessness is a factor behind this reduced cooperation in groups of lower status. First three studies are focused on the selection and validation of the psychometric instruments which will compose `wider measures of learned helplessness and exposure to uncontrollable results throughout life. The fourth study uses these measures to generate an index of exposure to uncontrollable results throughout life and test its effects over the formation of a generalized learned helplessness state. The fifth study uses the profiles previously identified of higher and lower exposure to uncontrollable results in order to analyze its effects over the cooperation in an experimental environment of intergroup competence. Results show that higher levels of exposure to uncontrollable results throughout life are associated with higher scores of generalized learned helplessness. The experimental study shows that being exposed to uncontrollable results throughout life is associated to a faster acceptance of high status of other individuals, reduces cooperation and raise levels of sabotage. Implications of these results are discussed in the context of the establishment and maintenance of social inequality and collective action in the frame of theory of social system justification.

INTRODUCCIÓN

Al igual que en muchos otros países la desigualdad es una constante en la sociedad mexicana. Al mismo tiempo que genera la mayor acumulación de riqueza del mundo en un solo hombre mantiene a un 46 % de su población de 15 años o más sin acceso a la educación básica y a casi la mitad de sus habitantes sin acceso a servicios de salud (CONEVAL, 2007). De acuerdo con esta misma institución, se estima que en el 2008 el 18% de la población se encontraría en situación de pobreza alimentaria¹ (CONEVAL, 2009).

De acuerdo con la teoría de la equidad (Walster, Berscheid, & Walster, 1976) los individuos estamos motivados de forma primaria para maximizar nuestras propias ganancias aunque en los intercambios con otros individuos estamos motivados además para buscar un equilibrio entre nuestras utilidades y las de los demás. El presenciar o ser víctima de una distribución inequitativa de recursos en un intercambio con los demás es factor suficiente para desencadenar en el individuo un estado de estrés que lo motiva a restablecer el equilibrio.

Esta motivación primaria por restablecer la equidad implicaría que por lo menos una 18% de de una población de más de 100 millones de mexicanos que vive esta situación de inequidad estaría en un estado constante de inconformidad, motivada para lograr una distribución más equitativa de los recursos en la sociedad mexicana.

Este estado de inconformidad es identificado bajo el concepto de privación relativa, entendido como el estado producido por la privación (no tener acceso a) de algún bien deseable en comparación con el propio estado pasado, otra persona, personas de un grupo social diferente o con un estado ideal concebido como posible o al que se considera que se tiene derecho legítimo (Walker & Smith, 2002).

¹ En este reporte se considera que una persona vive en pobreza alimentaria cuando sus ingresos son insuficientes para adquirir una canasta básica de alimentos.

El estudio de confianza en las instituciones (Consulta Mytovsky, 2010) muestra que las instituciones peor evaluadas son, en ese orden, los partidos políticos, los diputados, la policía, los sindicatos y los senadores; es decir instituciones de gobierno en su mayoría, con una fuerte responsabilidad sobre las reglas que rigen la estructura social en general y la observación de su cumplimiento. En ese mismo sentido la encuesta de aprobación presidencial (Buendía & Laredo, 2010) muestra que una tercera parte de la población a nivel nacional desaprueba en alguna medida el trabajo del actual presidente de la república, casi la mitad de la población considera que es necesario un cambio en el rumbo que lleva el gobierno y la misma proporción opina que el principal problema a atender debe ser la situación económica del país.

Estos resultados son en general congruentes con los niveles de privación relativa que esperaríamos encontrar dadas las condiciones de inequidad en nuestra sociedad. Sin embargo, los niveles de protesta social no son tan altos como podría esperarse y el segmento de la población que se involucra de manera activa en este tipo de movimientos está lejos de ser del 18%. Por el contrario, la población en general reporta niveles de bienestar subjetivo tan altos como los reportados por habitantes de Noruega, Islandia y Suecia (Veenhoven, 2009) que se encuentran entre los cinco países con el índice de desarrollo humano más alto, mientras que México se ubica en la posición 53 en el mismo ranking (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, 2009).

Más que una postura pasiva ante las condiciones de inequidad en el país algunos indicadores parecen reflejar un mantenimiento activo del estatus quo al percibir de manera negativa las señales de un posible cambio del mismo.

Los cambios en la dinámica social se manifiestan entre otras cosas en el rompimiento de los roles y estereotipos tradicionales de algunos grupos históricamente marginados o subordinados en la jerarquía de su sociedad. La participación de estos grupos en funciones sociales o actividades económicas

ligadas al poder a las que antes no tenían acceso se ha incrementado considerablemente.

Por citar sólo un ejemplo bien conocido, la inclusión de la mujer en la población económicamente activa se duplicó a lo largo del siglo XX. En 1970 solo el 17.6% de la población femenina total contaba con un empleo remunerado, porcentaje que se incrementó al 27.8% en 1980 y al 36.4% en el año 2000 (Consejo Nacional de Población, CONAPO, 2000). También es posible observar un incremento de su participación en sectores como la política y puestos directivos a nivel público y empresarial.

Estos cambios han permitido incrementar la calidad de vida de aquellas mujeres que han adoptado un rol distinto al tradicional y han logrado tener acceso a niveles más altos de educación y empleos mejor remunerados. Sin embargo, estos cambios no han sido bien recibidos por algunos sectores de la población. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Discriminación (CONAPRED, 2005), un 37% de los entrevistados declaró estar de acuerdo con la afirmación “Las mujeres que quieren trabajar deben hacerlo en tareas propias de su sexo (cuidado del hogar, los niños y los enfermos)”. En este mismo sentido, de acuerdo con la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las relaciones en los Hogares (Instituto Nacional de Geografía y Estadística, INEGI, 2003), el índice de mujeres que reportan haber recibido alguna forma de violencia por parte de sus parejas es más alto en las mujeres que tienen un trabajo fuera de su casa que en las mujeres que se dedican sólo al cuidado y mantenimiento del hogar, siendo este último el rol tradicional de su género.

Considerando la relación de poder establecida entre hombres y mujeres en donde las mujeres asumían un rol de subordinación, no sería sorprendente que los hombres estuvieran en contra de estos cambios en el rol femenino. Un hecho que sí llama la atención es que las mismas mujeres se presten a defender este rol de subordinación aún cuando ha resultado claramente desventajoso para su propio grupo. Estudios como el de Glick et al. (2000) y el de Cruz, Zempoaltecatl y Correa

(2005) han mostrado que algunas mujeres tienden a estar de acuerdo con creencias sexistas e incluso hostiles hacia su propio grupo asociadas con la inequidad de género en sus países.

Esta misma tendencia por respaldar creencias desfavorables al propio grupo ha sido encontrada no sólo en otros países sino en otros grupos con un estatus subordinado. Por ejemplo, Katz y Braly (1933) ya mostraban en su estudio pionero sobre medición de estereotipos que los negros tenían una percepción negativa de sí mismos, describiéndose como flojos, irresponsables y violentos, resultado que ha sido replicado por estudios más recientes (Sniderman & Piazza, 1993).

Jost, Pelham, Sheldon y Sullivan (2003) han encontrado que quienes pertenecen a los sectores más pobres en Estados Unidos muestran un mayor respaldo a las políticas de su gobierno y a frases como “Las diferencias en el ingreso de la gente son necesarias para motivar el trabajo duro” (p. 23) que reflejan arreglos sociales que no les favorecen.

Las investigaciones de Rudman (1998; Rudman & Fairchild, 2004) han arrojado una serie de resultados particularmente interesantes en lo que respecta a miembros de grupos subordinados que rompen con el estereotipo de su grupo. En general, sus investigaciones muestran una tendencia a actuar en contra de quienes se comportan de forma contraria a su estereotipo, rechazándoles o sabotando sus probabilidades de éxito (efecto *backlash*) aún cuando la víctima es un miembro del propio grupo. Además, sus resultados muestran que quienes sabotean a los desviados tienden a reportar una autoestima más alta, lo cual arroja alguna luz sobre los procesos motivacionales detrás de este fenómeno.

Estos resultados que muestran la falta de apoyo e incluso el sabotaje hacia los miembros del propio grupo que pretenden mejorar sus condiciones de vida rememoran la historia popular de los cangrejos que lejos de trabajar en equipo para salir de una cubeta ponen obstáculos a quienes tratan de salir de ella, dinámica que permite a su propietario controlarlos con un mínimo esfuerzo. Estos

fenómenos resultan particularmente interesantes al campo de la psicología social desde dos perspectivas distintas: desde el punto de vista del desarrollo social, dado que impiden que el comportamiento contra estereotípico con resultados exitosos de unos cuantos constituya un impulso para el resto del grupo; y desde una visión puramente psicológica en tanto que estos comportamientos parecen a primera vista ir en contra de los intereses de largo plazo de quienes los ejercen, asemejándose a lo que Baumeister (2001) identifica como conductas irracionales de auto derrota. Estas prácticas de sabotaje que pueden identificarse en el ámbito de grupos pequeños se traducen en fenómenos como la corrupción, la evasión de impuestos o la ausencia de participación cívica en el contexto de grupos sociales más amplios y constituyen también un fenómeno de interés para este proyecto.

Este proyecto propone un modelo explicativo respecto de los procesos cognitivos y motivacionales presentes en los integrantes de grupos de bajo estatus que no manifiestan una motivación por la equidad ante las condiciones de desventaja que enfrentan en su sistema social. Desde este modelo se ofrece además una explicación a la violencia, sabotaje y ausencia de cooperación con otros integrantes del propio grupo que muestran un patrón de comportamiento contrario al estereotipo propio de su grupo de bajo estatus reportado en estudios como los de Rudman (1998; Rudman & Fairchild, 2004).

La revisión teórica de este texto está dedicado a explicar los mecanismos presentes en los integrantes de grupos de bajo estatus que lejos de manifestar inconformidad ante las situaciones de inequidad que enfrenta su grupo y buscar un cambio en la jerarquía social muestran un comportamiento pasivo e incluso llegan a defender el status quo.

Para llegar a este punto se plantea un análisis respecto de cuáles son y qué función cumplen los mecanismos que dan origen a la motivación por la equidad, para aclarar posteriormente en qué condiciones es que esta motivación cede ante lo que Garber y Seligman (1980) llaman impotencia aprendida, así como las razones que hacen que ésta se mantenga como una estrategia de afrontamiento

adaptativa ante el estado de privación relativa crónica que enfrentan los grupos de bajo estatus dentro de un sistema social.

Además se explican los mecanismos que, desde un grupo social en impotencia aprendida, motivan y proveen legitimidad a los actos de violencia y sabotaje de los integrantes de ese grupo hacia otros integrantes del mismo que muestran un comportamiento contra estereotípico y logran tener acceso a recursos negados al resto.

CAPÍTULO I

IMPOTENCIA APRENDIDA COMO ESTRATEGIA DE AFRONTAMIENTO ANTE UN ESTADO DE PRIVACIÓN RELATIVA CRÓNICA

And don't spend your time looking around
for something you want that can't be found.
When you find out you can live without it.
And go along not thinking about it.
I will tell you something true,
the bare necessities of life will come to you

Baloo.

Todos los seres vivos se encuentran en un medio donde los recursos necesarios para asegurar su subsistencia (aire, agua, alimento, espacio, etc.) y en esa medida sus probabilidades de reproducción y la supervivencia de su descendencia son limitados. Además, esos recursos son utilizados (y potencialmente agotados) por otros seres vivos que cohabitan el mismo espacio. Ante este escenario y asumiendo una motivación primaria de cualquier ser vivo por garantizarse el acceso a esos recursos, podríamos esperar que la estrategia más común fuera la competencia, en donde sólo los organismos mejor adaptados a su ecosistema lograrán acceder a ellos.

Sin embargo, las estrategias que utilizan los seres vivos para lograr el acceso a esos recursos van de la competencia a los intercambios recíprocos entre miembros de la misma especie, con otras especies, e incluso intercambios marcados por una profunda inequidad en donde una de las partes recibe una cantidad de recursos menor a la de su contraparte de forma regular. Esta diversidad de estrategias nos lleva a preguntarnos por qué un individuo arriesgaría

los recursos con los que ya cuenta en un intercambio con otro ser vivo que probablemente no corresponderá o porqué aceptaría una parte menor de los recursos obtenidos ante una inversión igual a la de sus contrapartes.

Estas estrategias pueden encontrarse en una diversidad de especies (Dugatkin, 2002) incluida por supuesto la especie humana, en cuyo caso los procesos psicológicos (cognitivos y motivacionales) y sociales que permiten y mantienen estas estrategias tanto en los individuos como en los grupos sociales revisten de un particular interés.

En este primer capítulo se discuten brevemente las cualidades del intercambio recíproco como la estrategia evolutivamente más adecuada para la interacción humana para después centrarse en los procesos psicológicos presentes en la motivación por la equidad que permite que esta estrategia se mantenga presente en las interacciones humanas. Este análisis partirá del marco conceptual de la teoría de la equidad (Walster, et al. 1976), la reactancia psicológica (Brehm, 1966) y la privación relativa (Runciman, 1966)

Posteriormente, se discute la sumisión ante otros individuos de mayor estatus como una estrategia adaptativa para después analizar los procesos sociales, cognitivos y motivacionales que llevan a los individuos a permanecer en este estado de sumisión. Estos procesos serán analizados desde el marco de lo que Seligman describe como impotencia aprendida (Garber & Seligman, 1980).

Finalmente, desde el marco de la teoría de la identidad social (Tajfel & Turner, 2003) y la teoría de la justificación del sistema social (Jost & Banaji, 1994), se explican los mecanismos que llevan a una categoría o grupo social completo a presentar lo que llamaremos síndrome social de impotencia aprendida, en tanto que proviene no solo de las experiencias personales de cada individuo sino de los estereotipos y estatus correspondientes a la categoría social a la que pertenecen.

MOTIVACIÓN HACIA LA EQUIDAD

La cooperación recíproca: Antecedente de la motivación por la equidad

Michael Benfante y John Cerqueira se encontraban laborando en el piso 81 del World Trade Center de Nueva York cuando ocurrió el atentado del 11 de septiembre. Como era de esperarse, ellos al igual que el resto de las personas en el edificio comenzaron a bajar por las escaleras de emergencias para salvar su vida. Al llegar al piso 68 se encontraron con una mujer en silla de ruedas a la que no conocían. En lugar de seguir bajando decidieron ayudarla y cargarla los 68 pisos restantes aún cuando eso implicaba claramente poner en riesgo su propia vida (Horovitz, 2001).

Si bien este puede ser un caso extremo, la cooperación entre seres humanos e incluso entre individuos de otras especies no es tan excepcional como podría pensarse. Por ejemplo, (Wilkinson, 1984) observó que los murciélagos vampiro tienden a regurgitar una porción de la sangre que consiguen para dársela a otros murciélagos. Sin embargo, este patrón no es aleatorio, los murciélagos sólo comparten sangre con quienes tienden a convivir de forma más regular. Además, Wilkinson (1984) observó mediante una manipulación experimental que los murciélagos estaban más dispuestos a dar sangre a quienes estaban más cerca de morir por falta de alimento. Esta conducta implica que los murciélagos pierden parte de sus recursos para beneficiar a otro individuo sin recibir ningún beneficio inmediato. Sin embargo, si se considera que estos murciélagos sólo pueden sobrevivir tres días sin alimento y que cualquiera está en riesgo de no conseguirlo es posible entender que en este caso particular la utilidad demorada resulta mayor que la utilidad inmediata. Wilkinson (1984) reporta también que los murciélagos que recibieron alimento cuando lo necesitaron están más dispuestos a “regresarles el favor” en tiempos de necesidad, lo cual permite la subsistencia de un sistema de cooperación recíproca que incrementa las probabilidades de sobrevivencia de cada individuo mediante una reserva de alimento en su

comunidad que le puede salvar de morir de hambre. Este sistema de intercambio resulta beneficioso para ambas partes en el largo plazo en tanto que la misma cantidad de alimento que se “dona” cuando se está satisfecho tiene un valor mucho menor que el que se recibe cuando existe el riesgo de morir de hambre, siendo esta regla válida para todos los participantes.

Otro ejemplo de cooperación recíproca puede encontrarse en los hábitos de reproducción de los babuinos (Packer, 1977). Cuando un macho de esta especie compite contra otro por la posibilidad de reproducirse con una hembra en periodo de fertilidad es común que solicite al apoyo de otros machos, cambiando su vista rápidamente entre su retador y los otros a quien les solicita ayuda mientras continúa retando al otro macho. Packer (1977) observó que estas alianzas incrementaban las posibilidades de reproducción del macho que solicitaba el apoyo, aunque implicaba un costo alto (posibles heridas y gasto de energía) sin ningún beneficio inmediato para quienes le apoyaban en tanto que no conseguían con eso la aceptación de la hembra. Sin embargo, Packer (1977) observó que los machos formaban grupos con cuyos miembros intercambiaban apoyo de forma regular, fomentando así una fuente de apoyo segura para todos los integrantes del grupo a largo plazo.

Como puede observarse en ambos ejemplos, la razón por la que los intercambios recíprocos prevalecen en algunos casos sobre la competencia es porque constituyen una estrategia rentable para todos los participantes. Este hecho fue puesto a prueba en el estudio de Axelrod y Hamilton (1981).

En su estudio Axelrod y Hamilton (1981) utilizaron el dilema del prisionero. Este juego representa la situación de dos individuos que cometieron un crimen y están siendo sometidos a un interrogatorio de forma simultánea. La figura uno muestra el patrón de resultados para las posibles combinaciones de decisiones de los jugadores. Si ninguno de los dos prisioneros se acusa mutuamente (ambos cooperan) entonces ambos recibirán una pena intermedia ante la falta de pruebas (1), si ambos prisioneros se culpan mutuamente (ambos desertan) serán

encontrados culpables y recibirán una pena mayor (3). Por otro lado, si sólo uno de los prisioneros acusa y el otro no, el prisionero acusado recibe la mayor de las condenas (5) y el otro prisionero sale libre (0).

Figura 1.- Tabla de resultados para el jugador A en el dilema del prisionero

		Jugador B	
		Cooperar	Desertar
Jugador A	Cooperar	1	5
	Desertar	0	3

Si se considera una situación de una sola interacción, es decir, donde un individuo no espera volver a encontrar al otro prisionero, la solución más redituable sería desertar en tanto que reporta las mayores ganancias si el otro prisionero coopera (salir libre) y si el otro prisionero deserta ($3 < 5$). Sin embargo, Axelrod y Hamilton (1982) estaban más interesados en situaciones donde los sujetos interactúan continuamente, siendo posible que los demás guarden un registro del comportamiento previo de cada individuo y eviten cooperar con alguien que les traicionó con anterioridad. Esto lleva a los jugadores a considerar no sólo los resultados de sus decisiones sobre la interacción presente sino además sobre las posibles interacciones futuras.

Para recrear esta situación llevaron a cabo un torneo en donde solicitaron a investigadores de diferentes disciplinas que enviaran lo que ellos consideraban la mejor estrategia para jugar el dilema del prisionero durante un total de 200 interacciones. La mejor estrategia sería la que al final de las interacciones con las otras estrategias obtuviera las mayores utilidades. Aunque recibieron una serie de estrategias muy complejas, la que al final reportó las mayores utilidades fue una estrategia simple conocida como "Tit for tat" que consiste en dos reglas básicas: a) comienza el juego siempre cooperando; b) imita después cada movimiento del otro jugador. El éxito de esta estrategia radica en tres elementos: a) nunca es el primero en desertar; b) responde inmediatamente ante la deserción de los demás y c) olvida rápidamente la deserción de los demás, respondiendo positivamente a nuevas señales de cooperación.

Desde su análisis Axelrod y Hamilton (1982) afirman que para que esta estrategia de intercambio recíproco evolucione en una comunidad (no necesariamente de individuos humanos) son necesarios dos elementos. Primero, que los individuos tengan la capacidad de identificar a cada uno de los individuos con los que interactúan y sus comportamientos; de esta forma es posible sancionar (desertar) a quienes no han cooperado antes y de cooperar con quienes sí han cooperado antes. Segundo, es necesario que la probabilidad de futuros encuentros con los mismos individuos sea lo suficientemente alta para que los individuos tomen sus decisiones con vistas a esas futuras interacciones.

Estas dos características se encuentran presentes en las comunidades humanas en general. El ser humano tiene la capacidad de distinguir a los diferentes integrantes de la comunidad y recordar los resultados de sus interacciones previas. Aunque la probabilidad de interactuar repetidamente con un individuo puede variar dependiendo de factores como la movilidad y la densidad poblacional, en general tiende a desarrollar relaciones estables con algunos de ellos.

Como se verá a continuación, la presencia de estos factores y el valor que reportan los intercambios recíprocos para la especie humana en cuanto a capacidad de adaptación al medio han derivado en una serie de mecanismos psicológicos que motivan a los individuos a garantizar que sus intercambios con los demás sean ciertamente recíprocos o por lo menos no les pongan en desventaja.

Teoría de la equidad: Mecanismos de percepción de la inequidad

Como ya se ha visto en el trabajo de Axelrod y Hamilton (1982), dos componentes fundamentales para que la estrategia de intercambio recíproco (tit for tat) prevalezca son tanto cooperar al iniciar la relación como dejar de cooperar con quienes no corresponden de manera recíproca y desertan. En lo que respecta a

las relaciones humanas esto implica que una de las razones por las que los intercambios recíprocos han estado presentes en todas las culturas hasta nuestros días es porque ha habido un número suficiente de personas dispuestas tanto a cooperar como a sancionar a quienes no corresponden de manera recíproca dejando de cooperar con ellos en las interacciones siguientes.

La teoría de la equidad (Walster, et al. 1976) se centra justo en el análisis de los mecanismos mediante los cuales evaluamos si hemos sido tratados con equidad, es decir, si se ha correspondido de manera recíproca a nuestra aportación en el intercambio.

Postulados principales

Al igual que en el trabajo de Axelrod y Hamilton (1982), la teoría de la equidad parte del supuesto de que los seres humanos están motivados para buscar las mayores recompensas al menor costo posible. De hecho, su primer postulado es: “Los individuos tratarán de maximizar sus resultados (donde los resultados son iguales a las recompensas menos los costos)” (Walster, et al. 1976, p.2).

Este primer postulado no implica necesariamente una competencia abierta por los recursos disponibles. En el entendido de que los seres humanos viven en comunidades y que la competencia sin reglas generaría conflictos y una sobre explotación de los recursos, el segundo postulado de la teoría de la equidad considera el papel de estos factores en la búsqueda individual por maximizar los resultados: “Los grupos pueden maximizar las recompensas colectivas desarrollando sistemas de repartición equitativa de costos y recompensas entre sus integrantes. De este modo, los integrantes desarrollarán estos sistemas equitativos e intentarán inducir a los demás a aceptar y adherirse a esos sistemas” (Walster, et al. 1976, p.2).

En la medida en que los grupos consigan hacer de la equidad una norma en sus interacciones los individuos será más rentable para los individuos corresponder de manera equitativa en sus interacciones que de manera

inequitativa. Por lo tanto, los grupos buscarán hacer de los intercambios equitativos una estrategia rentable, lo cual nos lleva al tercer postulado de la teoría de la equidad: “Los grupos recompensarán en general a sus integrantes que traten con los demás en una forma equitativa y castigarán en general (incrementando los costos de la acción) a quienes traten con los demás en una forma inequitativa.” (Walster, et al. 1976, p.2).

Como ya se vio en los resultados de Axelrod y Hamilton (1982), estos mecanismos de coerción son básicos para mantener el sistema de reciprocidad funcionando en tanto que, como se afirma en uno de los corolarios de la teoría de la equidad, “En la medida en que los individuos perciban que pueden maximizar sus resultados comportándose de forma equitativa lo harán. Si perciben que pueden maximizar sus resultados comportándose de forma inequitativa lo harán.” (Walster, et al. 1976, p.4).

Dados los acuerdos de equidad en un grupo social, la teoría de la equidad afirma que la norma sería que los individuos serían castigados tanto al allegarse más recursos de los que les corresponden en un intercambio equitativo (e.g. al ser rechazados por los demás o sancionados penalmente) como al recibir menos recursos (en automático, al privarse de recursos que les son necesarios o deseables e incluso al ser rechazados por los demás). Esta contingencia entre interacciones inequitativas y castigo derivaría en una asociación de ambos conceptos, derivando en una sensación de angustia o ansiedad al encontrarse en estas situaciones. Esta afirmación se plantea en el siguiente postulado de la teoría: “Cuando los individuos se encuentren participando en relaciones inequitativas experimentarán ansiedad. Mientras más inequitativa sea la relación mayor ansiedad experimentará el individuo” (Walster, et al. 1976, p.6).

Finalmente, la teoría de la equidad afirma que este malestar producido por las relaciones de inequidad constituye una motivación para restablecer la equidad en la relación: “Los individuos que descubren que están en una situación de inequidad tratan de eliminar su angustia restaurando la equidad. A mayor

inequidad, mayor angustia y mayor el esfuerzo por restablecer la equidad.” (Walster, et al. 1976, p.6).

Es importante aclarar que el restablecimiento de la equidad puede llevarse a cabo mediante una modificación real del balance entre las inversiones y recompensas de los individuos o psicológicamente mediante una distorsión de la percepción de estos mismos componentes. Por ejemplo, un empleado que considera que su empleador le paga menos de lo que le corresponde de acuerdo al trabajo que desempeña puede restablecer la equidad consiguiendo un aumento (lo cual incrementa sus recompensas), pidiendo que se le disminuya la carga de trabajo (disminuyendo su inversión), robando o destruyendo material de la empresa (incrementando la inversión del empleador) o disminuyendo la calidad de su trabajo (disminuyendo las recompensas del empleador). El restablecimiento psicológico puede darse al distorsionar el balance de inversiones y recompensas de cada individuo en la relación. Por ejemplo, un empleador que explota a su personal puede pensar que hace ya demasiado con garantizarles un trabajo a sus empleados (exagerando su inversión) o que su posición de jefe es la más desgastante de todo el organigrama (minimizando sus recompensas).

Evidencias que soportan la teoría de la equidad

Diferentes estudios han utilizado el juego de negociación de ultimátum² para poner a prueba la motivación por la equidad planteada por la teoría de la equidad. Si se asume sólo una motivación por el propio interés (sin considerar las consecuencias de las interacciones con los demás) este tipo de juego debería mostrar que el participante que distribuye los recursos conserva para sí mismo el máximo posible y asigna el resto al otro participante; por su parte, el segundo participante debería aceptar cualquier oferta dado que es una utilidad superior a la que obtendría si rechaza la oferta (nada). Sin embargo, la oferta promedio en este tipo de juegos

² En la versión típica de este juego participan dos individuos. Uno de ellos debe distribuir una determinada cantidad de recursos entre ambos participantes, por ejemplo 10 monedas. Ese primer individuo divide los recursos y decide qué parte es asignada a cada uno de los participantes. Una vez hecha la distribución el segundo participante decide si acepta esa oferta. Si acepta, ambos participantes conservan los recursos distribuidos; si la rechaza, ninguno de los participantes conserva los recursos.

se ubica entre el 30 y 40% del total del recurso a dividir y ofertas menores al 20% son frecuentemente rechazadas (Camerer & Thaler, 1995). Tendencias similares han sido encontradas en diferentes países (Roth, Prasnikar, Okuno-Fujiwara & Zamir, 1991) y en experimentos donde el monto a dividir se incrementaba (Dieckman, 2004) incluso hasta alcanzar el equivalente a un mes de ingreso de los participantes (Camerer & Hogarth, 1999). Este último hallazgo muestra que la tendencia por rechazar una oferta considerada como injusta no se altera notablemente aún cuando la cantidad rechazada representa un ingreso significativo para el jugador, señalando una motivación alterna al interés material puro.

Otros procedimientos experimentales han dado cuenta de esta misma tendencia por establecer intercambios recíprocos. El estudio de Fehr y Tougareva (1995) utilizó el juego de intercambio de regalos. En este juego uno de los participantes recibe una cierta cantidad de dinero del experimentador y él decide la cantidad de dinero que quiere asignarle a un segundo jugador. Después, el experimentador le triplica al segundo jugador la cantidad recibida. Finalmente, el segundo jugador decide si comparte o no sus recursos con el primer jugador. Fehr y Tougareva (1995) encontraron una relación positiva entre el monto asignado por el primer jugador y el monto compartido por el segundo jugador aún cuando el monto repartido promedio era equivalente a 10 semanas de trabajo de los participantes. Este efecto fue interpretado como una señal de reciprocidad del segundo jugador hacia el primero.

Clark y Sefton (2001) encontraron también evidencias de una tendencia hacia la reciprocidad utilizando un procedimiento del dilema de prisionero en secuencia. De forma similar al estudio de Fehr y Tougareva (1995), la variable de mayor importancia para predecir el monto final del juego fue el monto asignado en el primer movimiento, por encima del género, el monto del incentivo y el país de procedencia del participante.

Estos resultados ofrecen respaldo a la hipótesis de la motivación por la equidad propuesta por la teoría de la equidad en las relaciones de intercambio en tanto que los individuos en general ofrecen al otro participante montos superiores al mínimo posible y cuando esto llega a ocurrir tales ofertas son rechazadas. Este tipo de juegos ofrecen un mecanismo donde la máxima utilidad se obtiene al comportarse de manera equitativa con el otro en tanto que el rechazo de la contraparte implica una pérdida también para quien asigna los recursos.

Estudios utilizando el juego del dictador³, han dado respaldo al corolario de la teoría de la equidad que indica que los seres humanos sólo se involucrarán en relaciones equitativas cuando esa estrategia les permite maximizar su utilidad. Los resultados de Forsythe, Horowitz, Savin y Sefton (1994) mostraron que los montos asignados al receptor eran en promedio 20% menores a los asignados en el juego de ultimátum. Hoffman, McCabe y Smith (1996) modificaron el procedimiento clásico del juego de ultimátum conservando en anonimato la identidad del jugador que hace la oferta y encontraron que sólo el 40% de los participantes compartía alguna parte de los recursos con el segundo jugador.

Aunque los montos asignados al otro jugador fueron claramente menores a los obtenidos en el juego de ultimátum eran todavía superiores a lo que podría esperarse asumiendo una motivación egoísta total, lo que llevó a los autores de estos estudios a plantear la posibilidad de una motivación de altruismo puro. Sin embargo, los resultados de Cherry, Frykblom, y Shogren (2002) pusieron en tela de juicio ésta interpretación bajo el argumento de que el monto a distribuir entre los participantes de estos juegos era obsequiado y no obtenido mediante esfuerzo como sucedería en la vida real, ocasionando un problema de validez externa en el procedimiento experimental. Para apoyar este argumento los autores replicaron el experimento de Hoffman et al. (1996) con la variante de que la mitad de los participantes recibirían el monto a repartir como resultado de su buen desempeño en un examen, mientras que la otra mitad lo recibiría sin ninguna condición como

³ El juego del dictador es una variante del juego del ultimátum en donde se retira la capacidad del receptor de aceptar o rechazar la oferta propuesta, por lo que el primer jugador sabe que el segundo no tiene más opción que aceptar su oferta.

en los estudios anteriores. Sus resultados muestran que en condiciones de anonimato y con recursos ganados mediante el examen el 96% de los participantes decidieron no compartir nada de sus recursos con el segundo jugador. Estos resultados son congruentes con la propuesta de la teoría de la equidad de concebir la reciprocidad como una elección cooperativa estratégica más que como una acción incondicional y desinteresada. Además, ofrecen respaldo al análisis de Axelrod y Hamilton (1982) en tanto que la cooperación desapareció al eliminar la posibilidad de identificar a los individuos y por lo tanto la posibilidad de dar seguimiento a su patrón de comportamiento.

Aversión a la inequidad

Aproximaciones teóricas y empíricas más recientes comparten con la teoría de la equidad la hipótesis de que los seres humanos en general tendemos a experimentar estrés al encontrarnos en una relación de intercambio percibida como inequitativa. Por ejemplo, Fehr y Schmidt (1999) proponen que los seres humanos presentamos en general aversión a la inequidad, es decir una tendencia por hacer equitativa la distribución de recursos materiales. Esto implica que presentan un comportamiento altruista y comparten sus recursos materiales con quienes reciben una proporción menor a la considerada como equitativa; pero presentan un comportamiento de envidia y están motivados a disminuir los recursos de quienes reciben una proporción mayor a la establecida como equitativa.

Esta afirmación encuentra respaldo en estudios como el de Dawes, Fowler, Johnson, McErath y Smirnov (2007). En este estudio los participantes recibían cantidades desiguales de dinero asignadas aleatoriamente por una computadora. Posteriormente, cada jugador podía reducir o incrementar el monto recibido por algún otro jugador en tres unidades con un costo para el primero de una unidad monetaria. Los resultados muestran que los jugadores que recibían notablemente más que el promedio de los jugadores eran severamente penalizados por los demás, mientras que los jugadores que recibían montos menores al promedio

recibían una cantidad significativamente mayor de “apoyo monetario” del resto de los jugadores. Este estudio muestra además que los jugadores experimentaban emociones negativas de enojo hacia los jugadores que recibían montos superiores al promedio del grupo, respuesta emocional que sólo puede explicarse por la diferencia en los recursos asignados ya que los jugadores no se conocían entre sí antes del experimento y fueron rotados a lo largo de las jugadas para evitar que la interacción personal creara algún efecto en los resultados.

Los resultados de Carlsmith, Darley y Robinson (2002) también muestran un patrón congruente con la hipótesis de la aversión a la inequidad. Este estudio muestra que los criterios para castigar a alguien que ha lastimado a otra persona corresponden con una motivación por restablecer la balanza y hacer que el delincuente sufra una pena equivalente al daño que causó, y no un intento por prevenir la reincidencia del crimen o por dar un castigo ejemplar que desmotive a otros posibles criminales.

Diferentes estudios dan cuenta de que esta reacción ante situaciones de inequidad es más un impulso derivado de las emociones negativas que generan que un acto premeditado para hacer mantener un sistemas de relaciones equitativas en nuestro entorno social. Sutter, Kocher y Strauss (2003) reportan que el índice de rechazo ante ofertas no equitativas en el juego de ultimátum es más alto cuando se les restringe a los participantes el tiempo para tomar la decisión, implicando que el castigar los recursos del otro a costa de las propias ganancias es una reacción motivada más por las emociones que por un ejercicio de reflexión. El estudio de Crockett et al. (en prensa) confirma esta interpretación al encontrar que las personas con niveles más altos de impulsividad tendían también a rechazar con más frecuencia las ofertas no equitativas en el juego del ultimátum. Esta tendencia se incrementaba aún más al suprimir los niveles de serotonina de los participantes, un neurotransmisor asociado positivamente al autocontrol.

Otros estudios refuerzan la idea de que actuar en contra de quien ha cometido una injusticia constituye por sí misma una recompensa, lo cual explica la

presencia del castigo altruista⁴. El estudio de de Quervain et al. (2004) reporta que cuando los sujetos deciden si castigar o no y en qué medida a quienes han violado la norma en juegos de confianza presentan actividad en un área del cerebro asociada a la anticipación de recompensas, mientras que Singer et al. (2006) han encontrado que observar que los jugadores deshonestos reciben choques eléctricos activa una región del cerebro también asociada a las recompensas y cuya actividad se correlaciona con la expresión del deseo de venganza.

Estos resultados en general respaldan la hipótesis de la teoría de la equidad de que la motivación por la equidad es de origen emocional, en tanto que las emociones negativas generadas por la inequidad motivan a los individuos a restablecer la equidad en la relación.

El estudio de esta motivación por la equidad ha llevado a identificar por lo menos cuatro preferencias sociales (Fehr & Schmidt, 2003), es decir, estrategias para interactuar con los demás que consideran tanto los resultados que obtuvo u obtendrá el propio individuo como los que obtendrá la contraparte en la interacción (Fehr & Fischbacher, 2005). Se asume que las personas tienen predominantemente una u otra preferencia social, utilizando de manera regular esa estrategia en sus relaciones de intercambio con otros individuos. Una de ellas es la reciprocidad fuerte, que consiste en corresponder a los demás “con la misma moneda”, ser generoso con quienes han sido generosos con nosotros pero hostiles con quienes han sido hostiles. Esta estrategia no está motivada de manera primaria por el incremento de los recursos propios (al menos en el plazo inmediato de esa interacción), lo que implica que los individuos están dispuestos a sancionar a otros aún cuando esa sanción tenga un costo personal elevado.

Una segunda estrategia es el altruismo incondicional. Son personas que valoran positivamente el bienestar de los demás y están dispuestos en esa medida a disponer de sus recursos en beneficio de los otros, pero nunca en su perjuicio. A

⁴ Se considera castigo altruista a los castigos que se infringen a los demás aún cuando estos implican un costo para quien los ejerce. En el juego de ultimátum, por ejemplo, se considera un castigo altruista el rechazar una oferta, ya que quien la rechaza pierde también la oferta que podía haber aceptado.

diferencia de la reciprocidad fuerte, el castigo altruista no es una opción para quienes ostentan esta estrategia.

La tercera estrategia es la envidia, que está marcada por una valoración negativa de los resultados positivos de los demás. Personas que tienden regularmente a esta estrategia están dispuestas a sacrificar sus propios recursos para reducir los recursos de los demás, pero no para incrementarlos.

La cuarta estrategia es justo la aversión a la inequidad, sobre la cual ha versado este apartado. En resumen, esta estrategia está determinada por una motivación por conservar y restablecer la equidad en las relaciones con los demás. Esto implica que personas con esta estrategia estarían dispuestas a pagar parte de sus recursos para sancionar a quien ha obtenido sus recursos de manera ilegítima, pero estarían dispuestos también a donar sus recursos a quien mereciéndolo no los ha obtenido.

Dado que el presente proyecto centra su interés tanto en la cooperación como en la posibilidad de sabotaje hacia otros, es justo esta estrategia de aversión a la inequidad la que será analizada considerada teóricamente en lo sucesivo.

Criterios para calificar un intercambio como equitativo

Es necesario mencionar que la teoría de la equidad no habla necesariamente de una asignación de la misma cantidad de recursos entre los involucrados, se refiere a una asignación de recursos equivalente al valor de la contribución de cada individuo o grupo. Esta diferencia tiene implicaciones fundamentales para la teoría. Por ejemplo, dos trabajadores que reciben \$100 cada uno por la misma jornada de 8 horas tienen una distribución igualitaria de recursos. Sin embargo, para que esta distribución sea equitativa debe asegurarse además que la contribución de ambos sea la misma. Un gerente que gana \$200 pesos y un cajero que gana \$100 por la misma jornada de tiempo tienen una distribución desigual pero no necesariamente inequitativa, en el caso de que el gerente haga una contribución con el doble de valor que la del cajero a la compañía en la que laboran.

Cada cultura y grupo establece consensos respecto del valor de las posibles contribuciones de los individuos, es de esperarse que estos consensos cambien de cultura en cultura e incluso al interior de un mismo grupo. Como consecuencia, la equidad en una determinada distribución de recursos es un criterio que a menudo se encuentra “en los ojos del observador” (Walster, et al. 1976, p.4). Es por esta razón que factores como la raza, familia de origen, género u otras formas de pertenencia grupal pueden constituir, en algunos contextos sociales, un valor por sí mismos y por lo tanto un argumento de peso para exigir una mayor proporción de los recursos a distribuir sin que esta deje de percibirse como una distribución equitativa.

Considerando que estas posibles variaciones están en los ojos del observador la teoría de la equidad ha definido las propiedades de una relación equitativa justo desde la mirada del observador, que puede ser un observador externo o alguno de los participantes involucrados. Esta teoría define una relación como equitativa cuando “el observador percibe que todos los participantes están recibiendo resultados relativamente iguales de la relación” (Walster, et al. 1976, p.3). Esta relación está definida por la fórmula 1.

$$\frac{O_A - I_A}{(|I_A|)^{k_A}} = \frac{O_B - I_B}{(|I_B|)^{k_B}} \quad (1)$$

Los resultados (O) son definidos como los resultados positivos o negativos que un observador percibe que un participante obtiene como consecuencia de la relación con otro. La inversión (I) es la contribución del participante al intercambio lo cual es percibido por el observador como el elemento que hace que el participante tenga derecho a las recompensas o merezca los costos derivados de la relación. Los exponentes k_a y k_b toman un valor +1 o -1 dependiendo del balance de las inversiones y los resultados de los participantes (resultados –inversión). Los resultados relativos de un participante serán iguales a cero si sus resultados igualan su inversión. Sus resultados serán positivos si los resultados son mayores a la inversión y negativos si sus resultados son menores a la inversión.

REACCIONES ANTE LA INEQUIDAD

La teoría de la equidad sienta las bases respecto de las condiciones en las que los individuos percibirán una relación como inequitativa y de las circunstancias en las que participarán de forma equitativa o no en las relaciones. Ofrece además una visión general de las formas en que los individuos buscarán restablecer la equidad en la relación en cuestión.

En este apartado se revisan dos de las teorías que se enfocan de forma más profunda y específica en los mecanismos que utilizan los individuos para enfrentar el malestar producido al encontrarse en una relación inequitativa. En específico, ambas teorías se ocupan de la visión de quien percibe que ha sido víctima de un trato inequitativo. No fue posible encontrar referencias que relacionaran ambas aproximaciones teóricas, sin embargo, el presente proyecto propone que en realidad convergen, aunque no en todo, sí en la explicación de un mismo fenómeno: las reacciones de los individuos al no poder acceder a recursos a los que creen tener legítimo derecho.

Privación relativa

Como hemos visto, el ser víctima de un acto injusto desencadena una serie de reacciones emocionales que motivan a la restitución de la equidad. Este estado ha sido estudiado bajo el concepto de privación relativa. Walker y Smith (2002) definen la privación relativa como el estado producido por la privación (no tener acceso) de algún bien deseable en comparación con el propio estado pasado, otra persona, personas de un grupo social diferente o con un estado ideal concebido como posible o al que se considera que se tiene derecho legítimo.

El concepto nace como resultado de las investigaciones de Stouffer, Suchman, DeVinney, Star, y Williams (1949) en torno a la adaptación de los soldados a la vida militar. Sus resultados muestran que los soldados afroamericanos residentes en bases militares del norte de los Estados Unidos se encontraban mucho más insatisfechos que los residentes en las bases del sur.

Sus resultados concluyen que esta discrepancia se debe al marco de comparación de los soldados residentes en cada base. Los afroamericanos de la población civil tenían peores condiciones de vida en el sur que en el norte. Así, los afroamericanos de las bases militares del sur se comparaban con los afroamericanos que enfrentaban peores condiciones de vida, mientras que los residentes en el norte se comparaban con afroamericanos civiles con una calidad de vida igual o superior a la de ellos.

Posteriormente, interesado en la motivación tras de los movimientos sociales de protesta, Runciman (1966) clasifica la privación relativa en dos tipos principales: fraternal y egoísta. La primera es resultado de la comparación desfavorable con miembros de otras categorías o grupos sociales; mientras que la segunda es resultado de la comparación desfavorable con otros miembros de nuestra propia categoría o grupo social. Desde una perspectiva más individualista, Gurr (1970) define la privación relativa egoísta como una discrepancia (desfavorable) percibida por el individuo entre sus expectativas de valor y la valoración de sus capacidades. Las expectativas de valor son definidas como los bienes y condiciones de vida a los cuales el individuo cree que tiene legítimo derecho, mientras que la valoración de sus capacidades son los bienes y condiciones de vida que el individuo piensa que es capaz de lograr. Ante esta definición habría que subrayar el contexto social o grupal de la comparación originalmente propuesto por Stouffer (1949) y Runciman (1966).

Runciman (1966, p.10) explica el proceso de privación relativa de la siguiente forma “A es relativamente privado de X cuando: (1) no tiene X, (2) ve que otra persona o personas (entre las cuales puede incluirse a el mismo en un tiempo pasado o futuro ideal) tienen X (sea su voluntad o no tenerlo), (3) A quiere tener X, y (4) A ve que es posible conseguir X.”

Existen dos formas básicas de medición respecto de la privación relativa. Por una parte, Runciman (1966) y Vanneman y Pettigrew (1972) han llevado a cabo mediciones específicas de la discrepancia percibida entre los recursos a los

que tienen acceso los demás y los recursos a los que el propio individuo o su grupo tiene acceso; por ejemplo, las ganancias económicas de los últimos cinco años del propio grupo en relación con las ganancias económicas de otro grupo en el mismo periodo de tiempo. Sin embargo, este tipo de medición orientado hacia una evaluación cognitiva de la diferencia de recursos deja fuera los aspectos emocionales producto de esa discrepancia.

Las emociones derivadas de esa discrepancia son especialmente importantes en tanto que pueden constituir un motor de la acción en general. Autores como Izard consideran que las emociones constituyen el sistema motivacional primario de la conducta humana (Izard, 1971). En su investigación respecto de las condiciones laborales de las mujeres, Crosby (1982) utilizó una medición de estas emociones al preguntar a sus participantes qué tanto enojo o resentimiento les generaba la situación laboral de las mujeres encontrando que estas emociones surgían sólo cuando el contexto de comparación eran otras mujeres con mejores condiciones laborales y no el contraste con respecto a las condiciones laborales de los hombres.

Orígenes de la privación relativa

De forma similar a lo planteado por la teoría de la equidad, Lerner et al. (1976) afirman que este estado emocional negativo ante los actos considerados como injustos surge de los contratos sociales adquiridos en la educación que el individuo recibe en su incorporación al medio social. En estos contratos los individuos aprenden y asumen las reglas que deben seguir para obtener los recursos que necesitan sin afectar a los demás, convirtiéndose de esta forma en normas a seguir.

En este sentido Braband y Lerner (1974) y Long y Lerner (1974) han ofrecido algún soporte a esta idea al mostrar que la capacidad de los niños para esperar por una gratificación se desarrolla a la par de la importancia asignada al mérito para obtener los recursos deseados. Por su parte, estudios como el de Rochat (Rochat, et al. 2009) ha mostrado que, si bien pueden observarse

variaciones, la motivación por la equidad se desarrolla a una edad temprana en culturas muy contrastantes entre sí.

La teoría de la equidad (Walster, et al. 1976) y la hipótesis del mundo justo (Lerner, Miller & Holmes, 1976; Hafer & Bégue, 2005) proponen que los procesos de socialización en diferentes culturas tienen el común denominador de desarrollar en sus integrantes el compromiso personal de obtener los recursos que necesitan con base en el propio mérito, principio que idealmente regirá sus interacciones con los demás. Sin embargo, esta clase de compromiso sólo puede reportar utilidades en un medio social estable donde el resto de sus integrantes guardan el mismo compromiso y en consecuencia todos los individuos obtienen los recursos (output) que merecen con base en su propio mérito (input). Este requisito lleva a los individuos a la necesidad de creer que el sistema social en el que se desenvuelven es un lugar justo, que funciona bajo reglas fijas y claras donde cada quien obtiene lo que se merece, ya sean castigos o recompensas.

Reactancia psicológica: Motivación por restablecer la libertad perdida

De acuerdo con la teoría de la reactancia psicológica de Brehm (1966) un individuo experimentará activación motivacional cuando su libertad conductual se vea amenazada. Esta activación motivacional llamada reactancia lleva a los individuos a tratar de restaurar su libertad. La reactancia psicológica entonces es definida como el estado motivacional que se presenta cuando el individuo percibe que su libertad de llevar a cabo una conducta específica, tomar una decisión o postura ante una idea se ven eliminadas o amenazadas y que está orientado a restablecer esa libertad.

Es importante aclarar que la teoría no se refiere a un concepto abstracto de libertad, sino a la libertad de llevar a cabo acciones concretas (e.g. libertad para elegir un auto u otro) y tomar decisiones concretas (e. g. estar a favor o en contra del aborto) (Brehm & Brehm, 1981).

Steiner (1970) distingue en su modelo de libertad percibida entre dos tipos básicos de libertad: libertad de resultados (tener una alta probabilidad de lograr los resultados deseados) y libertad de decisión (tener la capacidad de seleccionar los resultados que se pretende alcanzar y los medios para conseguirlos). Aunque la teoría de la reactancia de Brehm cubre ambos aspectos en este proyecto nos enfocaremos en la libertad de resultados por ser más cercana a su objeto de estudio y a los paradigmas experimentales que se utilizarán.

Los dos elementos centrales de la teoría de reactancia son las libertades y las amenazas a esas libertades y los determinantes de la intensidad de la reactancia están ligados precisamente a estos elementos (Brehm & Brehm, 1981). A continuación se revisan evidencias respecto de la forma en que las modificaciones a las libertades y a sus amenazas determinan la magnitud de la reactancia experimentada por los individuos.

Determinantes del nivel de reactancia: La expectativa de libertad

El primer elemento necesario para que se presente la reactancia es que el individuo tenga la expectativa de libertad de lograr un cierto resultado u obtener un determinado recurso. La hipótesis básica es que la reactancia sólo se presentará cuando el individuo tenga la expectativa previa de libertad para obtener un cierto recurso o lograr un cierto resultado que finalmente no puede obtener o lograr. A este respecto, el estudio de Hammock y Brehm (1966) mostró que los individuos tenderán a mostrarse insatisfechos con los resultados obtenidos si estos son impuestos aún cuando en otras circunstancias los mismos resultados hubieran sido percibidos satisfactoriamente. En este estudio los experimentadores pidieron a un grupo de jóvenes que calificaran 10 barras de chocolate diferentes. A la mitad de los sujetos se les dijo que se les permitiría elegir entre dos barras diferentes y a la otra mitad sólo se les dijo que se les obsequiaría una de las barras. A todos los sujetos se les mostraron las barras que ellos mismos habían clasificado en el tercer y cuarto lugar y se les obsequió la barra situada en tercer lugar. Finalmente se les pidió que calificaran nuevamente las barras de chocolate. El efecto de

reactancia se observó sólo en quienes esperaban tener la opción de elegir entre dos barras, en tanto que invirtieron su preferencia subvaluando la barra de chocolate recibida e incrementando el valor de la barra que no recibieron. Por su parte, los individuos que no esperaban la posibilidad de elegir tendieron a subvaluar la barra que no recibieron en relación con la recibida.

El estudio de Brehm, Stires, Sensenig y Shaban (1966) muestra el mismo patrón de resultados, donde los individuos que tenían la expectativa de elegir tienden a subvaluar el bien recibido en comparación con el que se perdió la oportunidad de elegir, mientras que los sujetos que no tenían la expectativa de elegir tienden a subvaluar el bien no recibido.

Estos resultados son interpretados como un indicio de la motivación por restablecer la libertad perdida de elegir un cierto bien. El sobrevalorar el bien no recibido implicaría una mayor motivación por obtenerlo y de esa forma restablecer la libertad perdida.

Determinantes del nivel de reactancia: La importancia de la libertad

La hipótesis a este respecto es que mientras más importante sea la libertad específica que se está perdiendo mayor será la reactancia generada. Esta importancia "...es una función directa del valor instrumental único que tiene la conducta para satisfacer necesidades, multiplicado por la magnitud máxima real o potencial de la necesidad" (Brehm, 1966, pp. 4-5). Por ejemplo, el perder la capacidad mover las piernas por un accidente generará mucho más reactancia en un atleta que en una persona que trabaja desde casa en una computadora en tanto que en el futbolista constituían su medio de subsistencia. La reactancia será aún mayor si el futbolista no tenía otro medio para subsistir, es decir, la movilidad de sus piernas tenía un valor instrumental único.

Varios estudios han implementado manipulaciones a la importancia de la libertad perdida para poner a prueba esta hipótesis. En el estudio de Brehm y Cole (1966) se manipuló la importancia de la libertad indicando a los participantes que

sus resultados formaban parte de un importante proyecto científico (alta importancia) o que eran para un proyecto estudiantil que no tendría mayor relevancia (baja importancia). Brehm y Mann (1975) manipularon esta variable recompensando a los participantes con diez (alta importancia) o dos dólares (baja importancia) si lograban un buen desempeño en la tarea experimental. Ambos estudios reportan mayores niveles de reactancia en las condiciones de mayor importancia.

Determinantes del nivel de reactancia: Magnitud de la amenaza

La magnitud de la amenaza a la libertad es también un determinante de la reactancia generada, esperándose que mientras más grande sea la amenaza mayor sea la reactancia.

Estudios como el de Snyder y Wickland (1976) han mostrado que mensajes persuasivos que exigen la complacencia del receptor (“tú debes creer X, no hay ninguna duda de eso”) tienden a generar un efecto contrario al que pretende el mensaje, haciendo que el receptor rechace la idea que plantea. El estudio de Brehm y Weinraub, (1977) manipuló la magnitud de la amenaza al poner un juguete detrás de dos diferentes barreras, una más grande que la otra. Los participantes (niños de dos años) mostraron mayor preferencia por el juguete detrás de la barrera grande que por el juguete de la barrera menor.

Los resultados de Frankel y Morris (1976) también dan cuenta de este fenómeno. En su estudio los participantes leyeron información sobre el caso de un de un secuestro en donde se presentaban dos argumentos que mitigaban la culpabilidad del acusado. En una de las condiciones los argumentos eran presentados como narrados por un testigo, en la otra condición eran presentados como narrados por el acusado. Después de leer los textos correspondientes los participantes asignaron penas mayores cuando el argumento era presentado por el acusado que cuando era presentado por un testigo. Este patrón fue interpretado como debido a una supuesta intención del acusado de influir en la decisión del receptor.

Integración: Reacciones ante la privación de un bien al que se cree tener derecho

Walker y Smith (2002) definen la privación relativa como el estado producido por la privación de algún bien deseable en comparación con el propio estado pasado, otra persona, personas de un grupo social diferente o con un estado ideal concebido como posible o al que se considera que se tiene derecho legítimo. Por su parte, la reactancia psicológica es definida como el estado motivacional que se presenta cuando el individuo percibe que su libertad de llevar a cabo una conducta específica, tomar una decisión o postura ante una idea se ven eliminadas o amenazadas y que está orientado a restablecer esa libertad.

Se puede afirmar que ambas teorías se han desarrollado de forma independiente, en tanto que la búsqueda realizada para este proyecto no arrojó datos de colaboración entre sus autores o de citas de sus respectivas líneas de investigación.

Aunque por supuesto no se pretende que ambas teorías sean iguales si resulta importante para este proyecto notar que ambas plantean hipótesis similares respecto de un fenómeno que puede ser entendido en general como recibir un trato percibido como inequitativo desde el marco de la teoría de la equidad.

Como elementos en común se encuentra que ambas teorías estudian un estado emocional (o motivacional) negativo derivado de no tener acceso a un recurso. Como diferencias podemos identificar que en la privación relativa el estado emocional surge de la comparación, mientras que en la reactancia se asume que el estado emocional surge de la percepción de que no se puede llevar a cabo un comportamiento identificado como parte de un set de “comportamientos libres” previamente determinados por el individuo de acuerdo al conocimiento de sus propias habilidades y las restricciones circunstanciales previamente aceptadas por el individuo (Brehm & Brehm, 1981). Sin embargo, el concepto de comparación en la teoría de privación relativa es tan amplio que incluye la

comparación con un estado ideal concebido como posible, lo cual bien puede incluir el set de conductas libres propuesto por la teoría de la reactancia. Por su parte, el concepto de conducta en la teoría de reactancia abarca “cualquier acto concebible” (Brehm, 1966, pp. 3-4). Este concepto es tan amplio que sin duda abarca el comportamiento de conseguir cualquier bien deseable, como se estudia en la privación relativa.

Esta superposición conceptual entre ambas teorías se refleja también en la interpretación de algunos de los resultados de ambas teorías. Por ejemplo, en el estudio clásico de Stouffer (1949), las diferencias de satisfacción con el nivel de vida de los soldados residentes en el sur y el norte de los Estados Unidos (que era en realidad similar) fue explicada como dependiente del marco de comparación. Los soldados afroamericanos residentes en bases militares del sur se comparaban con la población civil que tenía peores condiciones de vida que ellos en la base militar, por lo que estaban más satisfechos que los residentes de las bases del norte. Desde la teoría de la reactancia podría decirse que el nivel de vida de la población civil ofrece una referencia de lo que puede considerarse conductas libres, siendo este más amplio en el norte que en el sur. Aún con un mismo nivel de vida los soldados del norte tendrían mayores expectativas respecto de sus libertades para acceder a ciertos recursos que los soldados del sur. En consecuencia los soldados del norte percibirían una mayor cantidad de sus conductas libres amenazadas lo que generaría más insatisfacción con su nivel de vida.

De forma similar los resultados del estudio de Hammock y Brehm (1966) también pueden explicarse desde el marco de la privación relativa. En este estudio se encontró que cuando a los sujetos se les retira la posibilidad de elegir entre dos dulces y sólo se les obsequia uno de ellos tienden a sobrevalorar el dulce que no se les obsequió y subvalúan el que recibieron en comparación con sus calificaciones previas de los mismos dulces. Este resultado fue interpretado como el efecto de la amenaza percibida a la libertad de elegir entre los dos dulces, una motivación por restablecer la libertad perdida (reactancia). Desde el marco de la

privación relativa podríamos decir que los sujetos se están comparando contra un estado previo (me habían dicho que tenía derecho a elegir) o ideal de ellos mismos (yo debería tener derecho a elegir porque una figura con autoridad me lo dijo). Ambas interpretaciones son congruentes con las fuentes de percepción de libertad mencionadas por la teoría de la reactancia: “Hay varias formas en las que un individuo puede llegar a sentir que es libre de comportarse en una cierta forma. Puede haber ejercido esa libertad en el pasado. Puede inferir que posee la libertad de comportarse de esa forma porque ha visto a otros hacerlo. Puede que alguien con poder sobre él le haya dicho que es libre de comportarse de cierta forma o que esa libertad sea garantizada por la ley” (Wortman y Brehm, 1975; p. 283).

En lo que respecta a este proyecto el aspecto de mayor relevancia de esta superposición es que ambas aproximaciones teóricas han llegado desde diferentes caminos a conclusiones muy similares para un mismo fenómeno: Ante la privación de un bien (sea material como el ingreso económico o simbólico como la capacidad de decidir) sobre el cual consideramos que tenemos un derecho legítimo (sea por comparación con otros, porque se ha ejercido esa libertad en el pasado, porque alguien con autoridad ha provisto esa libertad o porque esté garantizada por la ley) se genera una reacción emocional negativa (privación relativa o reactancia psicológica) que motiva al individuo por restablecer la libertad perdida u obtener el bien deseado.

Si consideramos que el estar privado de un bien sobre el que se tiene legítimo derecho es además recibir un trato inequitativo, dado que el legítimo derecho sólo podría obtenerse porque se ha hecho la inversión correspondiente, esta afirmación coincide con la hipótesis de la motivación por la equidad propuesta por la teoría de la equidad.

MANEJO PSICOLÓGICO DE LA INEQUIDAD

Al inicio de su capítulo, Olson y Hafer (2001) reflexionan respecto de que en su país (Canadá) no se observa el nivel de protestas sociales que podría esperarse considerando que el desempleo se ubica de manera estable cerca del 10%. Los

datos respecto de México presentados al inicio de este texto presentan un panorama similar. Desde las referencias teóricas ya revisadas que señalan que el experimentar un trato inequitativo motiva a los individuos a restablecer la equidad de la relación queda la misma pregunta que se hacen estos autores al respecto. ¿Por qué las manifestaciones conductuales y de resentimiento no son más frecuentes?

En su estudio Hafer y Choma (2009) encontraron que la probabilidad de que un trato injusto sea percibido además como discriminatorio es más alto cuando se percibe que otros individuos de la misma categoría (en ese caso mujeres) han recibido el mismo trato injusto. Dado que no es extraño que las condiciones de desventaja se concentren en sectores particulares de la sociedad (e.g. mujeres, indígenas, afroamericanos, migrantes, adultos mayores) ¿no debería esta condición intensificar aún más la protesta social dado que la inequidad debería percibirse además como un acto de discriminación hacia todo el grupo?

Para responder a estas preguntas es importante considerar que todas las teorías hasta ahora revisadas plantean que el restablecimiento de la equidad puede darse de facto, modificando los niveles de inversión y recompensas de los participantes o de forma psicológica. Este tercer apartado se enfoca justo en los procesos psicológicos mediante los cuales los individuos restablecen la equidad en sus relaciones aún cuando esto no se ha logrado de facto.

La sumisión como estrategia adaptativa

En el primer apartado de este documento se recopila evidencia de que la cooperación recíproca es la estrategia más conveniente en un contexto donde todos los individuos están igualmente motivados para establecer relaciones recíprocas. Sin embargo, las jerarquías sociales son una constante en todos los grupos humanos en donde cada individuo y su categoría tienen un estatus asignado.

Cummins (2006) define el estatus como el orden de prioridad para acceder a los recursos en situaciones competitivas. Esta característica es común a muchas especies diferentes. Por ejemplo, el estudio de Alexander (1961) mostró que los grillos recuerdan el historial de victorias y derrotas que han tenido en las peleas con otros grillos, lo cual forma jerarquías dentro del grupo. Los grillos con los mejores historiales de pelea tendían a volverse más agresivos en las peleas subsiguientes, mientras que los que acumulaban más derrotas tendían a volverse sumisos y evitaban las confrontaciones. Alexander (1961) observó también que las peleas entre grillos de estatus cercanos tendían a ser más agresivas que las de estatus muy distantes. En este estudio Alexander (1961) construyó un “grillo mecánico” que superaba claramente en fuerza a los grillos reales. Las probabilidades de que un grillo perdiera una batalla se incrementaban considerablemente después de ser derrotado por el grillo falso, lo cual fue interpretado como si los grillos formaran un estimado de sus propias habilidades para pelear y se comportaran de acuerdo a ellas. Mediante esta manipulación fue posible formar una jerarquía artificial dentro del grupo de grillos.

El estudio de Barinaga (1996) encontró un patrón similar de formación de estatus en las langostas. Los machos de esta especie son muy territoriales por lo que si dos machos se encuentran en un mismo territorio pelean inevitablemente hasta que uno de los dos resulta vencedor y el otro se aleja del área evitando cualquier contacto con el macho dominante. Los efectos de esta jerarquía se observan incluso en el sistema nervioso de las langostas. Este estudio reporta la existencia de una neurona en específico que modifica su funcionamiento ante la serotonina una vez establecida la jerarquía. En las langostas dominantes esta neurona incrementa su actividad ante la presencia de serotonina, mientras que en las langostas vencidas que muestran un comportamiento sumiso esta neurona inhibe su funcionamiento ante la presencia de serotonina. En este estudio se puso a prueba además la posibilidad de que estos cambios fueran reversibles al modificarse el estatus de los individuos. Al poner en el mismo territorio a dos langostas subordinadas (que habían sido derrotadas previamente) estas comenzaban a pelear y necesariamente una de las dos sería ahora la langosta

dominante. Dos semanas después el funcionamiento de la neurona se había invertido, adquiriendo el patrón de funcionamiento de langosta dominante (activándose con la serotonina) mientras que no se observó ningún cambio en la neurona de la otra langosta. Sin embargo, este patrón no se modificaba al enfrentar dos langostas previamente dominantes.

La revisión de Mazur y Booth, (1998) reporta un efecto similar en los seres humanos. Antes de un enfrentamiento los niveles de testosterona son muy altos, después del enfrentamiento esos niveles se mantienen sólo en el vencedor, mientras que decaen significativamente en el derrotado.

Dado un medio donde los recursos son escasos (e.g. alimento, oportunidades de reproducción, espacio) la competencia es una estrategia viable para asegurarse los recursos necesarios. Sin embargo, la competencia constante resulta sumamente costosa tanto para los vencidos como para los vencedores, dado que cada enfrentamiento implica el riesgo de sufrir lesiones o perder la vida además de requerir una cantidad importante de energía. El establecimiento de jerarquías resuelve este problema en tanto que una vez fijado el estatus de cada sujeto cada uno adopta el comportamiento que le corresponde con cada otro (sumiso o dominante) (Buss, 2004). Volviendo a la definición de Cummins (2006) cada sujeto sabe el orden que le corresponde para acceder a los recursos de acuerdo al estatus que le corresponde en la comunidad.

Por supuesto, la jerarquías también están presentes en la especie humana y de hecho son tan relevantes que algunos estudios dan cuenta de que se requiere de muy poco para que se formen casi automáticamente. El estudio de Fisek y Ofshe (1970) mostró que dentro de un grupo de personas que no se conocían y participaban en un grupo de discusión enfocado a una tarea las diferencias de estatus comenzaron a aparecer en el primer minuto de interacción para el 50% de los participantes y dentro de los 5 minutos en el total de los participantes. Por otra parte, el estudio de Kalma (1991) mostró que algunas señales obtenidas sólo del lenguaje no verbal, como la postura entre otros, eran

suficientes para que los sujetos se formaran expectativas respecto del estatus que ocuparían en la interacción.

Las diferencias de estatus no sólo se presentan a nivel individual, sino que con frecuencia abarcan toda una categoría social. De acuerdo con el modelo de Ridgeway (2001) estas se establecen cuando dos grupos claramente diferentes (en base a criterios como la raza, nacionalidad, sexo, etc.) presentan además una diferencia en el acceso que cada grupo tiene a los recursos considerados valiosos dentro del sistema social (e.g. bienestar, riqueza, estatus).

Impotencia aprendida: Mecanismos psicológicos detrás de la sumisión

Como ya vimos, la sumisión es una estrategia adaptativa recurrente en diferentes especies (incluida por supuesto la especie humana) ante circunstancias de competencia en donde los individuos se ven superados por otros. En resumidas cuentas los individuos compiten entre sí para tener acceso a algún recurso, el vencedor no solo garantiza su acceso a ese recurso en específico sino que además adquiere un estatus superior al otro individuo, lo cual implica tener prioridad sobre él para acceder a otros recursos. Por su parte, el individuo derrotado se conforma con su estatus inferior y con el acceso a los recursos que le corresponden y evita posteriores confrontaciones.

En el caso de algunas especies puede argumentarse una respuesta instintiva de supervivencia derivada de un proceso evolutivo (e.g. los individuos que no se conformaron probablemente murieron por los constantes enfrentamientos con otros más fuertes y murieron sin dejar descendencia). Sin embargo, en el caso de la especie humana es necesaria además una explicación de los procesos psicológicos que llevan a un individuo a asumir y conformarse con un estatus inferior. Aunque no fue gestada en este contexto la teoría de la impotencia aprendida (Garber & Seligman, 1980) es de utilidad para la explicación de este fenómeno.

Seligman (Overmier & Seligman, 1967; Seligman & Maier, 1967) estaba interesado en explicar por qué los perros que habían sido expuestos a choques eléctricos que no podían controlar tenían dificultades después para escapar de ellos en situaciones donde sí podían tener el control. Una explicación posible era que los perros se acostumbraban al castigo, perdiendo la motivación para escapar de ellos cuando tenían la oportunidad. Otra explicación posible era que los perros aprendían que no había nada que pudieran hacer para evitar los choques. Dado que la motivación para realizar cualquier conducta es que ésta es eficaz para lograr un cierto resultado, el aprendizaje de que ninguna conducta funcionaba para terminar el choque eléctrico restaba motivación para realizarlas, por lo que los perros simplemente dejaban de intentar cualquier acción. En otras palabras, los perros aprendían que sus propias respuestas y los refuerzos (en este caso un refuerzo negativo, los choques) eran independientes entre sí.

El diseño clásico con el que se ponía a prueba esta hipótesis involucraba tres grupos y los experimentos se llevaban a cabo en una jaula dividida en dos por un obstáculo que los animales podían saltar. En una primera fase los individuos de un grupo eran expuestos a choques eléctricos que podían evitar saltando al otro lado de la jaula cuando una luz encendida indicaba que iba a iniciar el choque. Otro grupo era expuesto a la misma cantidad de choques que el primer grupo sin que tuvieran ningún control sobre ellos (ambos lados de la jaula estaban electrificados). El tercer grupo no recibía ningún tratamiento en esta primera fase. Después, los animales eran puestos nuevamente en las jaulas, pero en esta ocasión todos estaban en la condición de control, en tanto que podían evitar los choques brincando al otro lado de la jaula cuando se encendía la luz (Garber & Seligman, 1980). Los resultados mostraban consistentemente que los individuos que habían estado previamente en la condición de no control tardaban más en iniciar cualquier intento por escapar y en general a aprender cómo escapar de los choques eléctricos que los individuos de las otras dos condiciones.

Impotencia aprendida en humanos: La atribución causal como parte del modelo

Varios estudios trataron de replicar este tipo de hallazgos en humanos pero el patrón de respuestas no era consistente, encontrándose estudios como el de Roth y Bootzin (1974) que incluso mostraba el patrón contrario; los individuos que habían sido expuestos a una fase previa de estímulos incontrolables (una tarea sin solución de encontrar el concepto adecuado a una palabra) tendían después a ser incluso más eficaces en la fase crítica que los participantes que no estuvieron expuestos a los estímulos incontrolables. Otros estudios como el de Hiroto y Seligman (1975) encontraron resultados que bien podían ser interpretados como triviales desde un punto de vista psicológico (Wortman & Brehm, 1975). En su estudio los participantes fueron sometidos a una fase de sonidos desagradables incontrolables que supuestamente podían interrumpirse con una perilla. Después los sujetos eran expuestos a sonidos desagradables que en esta ocasión si podían interrumpir con un dispositivo similar al primero. Aunque los resultados confirman las hipótesis, los participantes en la condición previa de no control tardaron más en controlar los estímulos en la fase crítica, este efecto puede deberse simplemente a que los participantes concluyeron que los estímulos eran en efecto incontrolables y que el experimentador les mentía al respecto.

De acuerdo con Seligman (Garber & Seligman, 1980) el aprender que los resultados que se desea obtener son incontrolables debe llevar a déficits en tres áreas: motivacional (se manifiesta en el retraso de las respuestas voluntarias para obtener el resultado deseado, dado que se espera que ninguna respuesta sea efectiva para ello), cognitivo (consiste en una dificultad para aprender que ciertas respuestas pueden producir los resultados deseados) y emocional (el aprender que los resultados son independientes de las respuestas genera un estado de ánimo deprimido).

Regresando al estudio de Hiroto y Seligman (1980) los participantes que creyeron que el experimentador les mentía presentaban déficits en el área

motivacional (no hacían nada para controlar el sonido molesto) y cognitivo (tardaban más en aprender que sus respuestas podían tener el resultado que esperaban) sin embargo, dado que estos resultados eran atribuidos a la tarea (nadie podría resolver esta tarea) y no a su propio desempeño no se esperaba encontrar un estado de ánimo deprimido ya que el resultado no es indicador de sus propias capacidades. Por otra parte, los resultados de Roth y Bootzin (1974) pueden explicarse suponiendo que los participantes atribuyeron su bajo desempeño en la primera fase del estudio a falta de esfuerzo y no falta de habilidad, lo que resultaría en un mayor esfuerzo en la fase crítica sólo en quienes estuvieron sometidos a una primera fase de resultados incontrolables.

Los contrastes en los resultados con humanos fueron una clara señal de que el fenómeno de la impotencia aprendida en humanos era mucho más complejo y que era necesario considerar otras variables que estaban mediando la relación entre los resultados incontrolables de la fase previa y su efecto de impotencia aprendida en la fase crítica. Las interpretaciones que surgieron de esos resultados dieron la pista para identificar que el elemento que faltaba por considerar en el modelo era la forma en que los sujetos se explicaban su bajo desempeño en la fase de resultados incontrolables, es decir, la atribución causal de la independencia entre sus respuestas y los resultados deseados.

Ante estas observaciones Garber y Seligman (1980) proponen todo un modelo de predicciones específicas de los efectos que tendrá la exposición a resultados incontrolables dependiendo del tipo de atribución causal que hace el sujeto de su incapacidad para obtener esos resultados. Para ello se basaron en las dimensiones interna-externa, estable-inestable y global-específica del modelo de Weiner (1974) de motivación al logro.

La primera propuesta es la distinción entre dos tipos distintos de impotencia aprendida: personal y universal. Considerando que las comparaciones con otros resultan un referente importante de las actitudes hacia nosotros mismos (Festinger, 1954) Garber y Seligman (1980) proponen que el tipo de impotencia

generada será distinta cuando el individuo piense que no hay nada que él o ella pueda hacer para lograr el objetivo deseado a cuando piense que no hay nada que nadie pueda hacer. Si el individuo percibe que ninguna de las acciones posibles de su repertorio es eficaz para lograr el objetivo deseado pero que otros sí podrían lograrlo se produce impotencia aprendida personal. Si por el contrario percibe que no sólo sus acciones sino que las acciones de ningún otro individuo relevante para la comparación podrían lograr el resultado deseado entonces se genera indefensión aprendida universal.

Ambos tipos de impotencia generarán déficits en la motivación y la capacidad de aprender bajo una nueva circunstancia de control posible, sin embargo, los efectos sobre las emociones del individuo serán diferentes. Un niño que se enfrenta en una partida de ajedrez contra el campeón del mundo presentará una menor motivación y un menor desempeño conforme avanza el juego en la medida en que caiga en la cuenta que es imposible ganar, pero el efecto sobre sus emociones será mínimo dado que el perder contra el campeón se atribuiría a la dificultad de la tarea (atribución externa) y no a sus propias capacidades. No sólo él, sino ningún otro niño podría ganarle. Por el contrario, perder contra otro niño de su escuela tendría también un efecto negativo sobre sus emociones dado que esa derrota si permite atribuir la derrota a sus propio nivel de desempeño (atribución interna).

Otros problemas que se resolverían al introducir el análisis de la atribución causal son los de las predicciones de generalidad (hasta donde podemos esperar que la impotencia adquirida en una tarea tenga efectos sobre otras tareas distintas) y temporalidad (cuanto tiempo se esperaría que dure el efecto) de la impotencia aprendida. En la figura dos se ofrecen ejemplos de atribución causal para las combinaciones de las dimensiones ya mencionadas.

La dimensión global-específico permite hacer predicciones respecto de la generalidad de la impotencia aprendida. Si el individuo hace atribuciones globales de su derrota en el ajedrez esperaríamos que su desempeño en una competencia

diferente contra el mismo competidor dado que estas se mantendrían estables a través de diferentes actividades. Si por el contrario hace atribuciones específicas esperaríamos que la impotencia aprendida sólo se presente en esa tarea y no en las siguientes. Por otra parte, la dimensión estable-inestable nos permite hacer predicciones respecto de la temporalidad de la impotencia aprendida. Si la falta de éxito en la tarea se debió a una causa estable la impotencia aprendida debería continuar en eventos posteriores dado que la causa del fracaso continúa ahí.

Figura 2.- Ejemplos de atribución por dimensiones para eventos en los que no se obtuvieron los resultados deseados

	Interna		Externa	
	Estable	Inestable	Estable	Inestable
Global	Soy poco inteligente	Estaba Cansado	El otro jugador hace trampa en todo	Hoy tuve mala suerte
Específica	Soy poco hábil para el ajedrez	No practiqué lo suficiente	El otro jugador hace trampa en el ajedrez	El ruido no me permitía concentrarme

Algunos estudios han encontrado respaldo a este modelo. El estudio de Pittman y Pittman (1979) dividió a sus participantes de acuerdo a su locus de control⁵ en internos o externos y después recibieron un entrenamiento para generar niveles altos (más ejercicios) o bajos (menos ejercicios) de impotencia aprendida mediante problemas de formación de conceptos. Además un grupo control no recibía entrenamiento. Después todos los sujetos participaban en un supuesto segundo experimento realizando anagramas. Sus resultados mostraron que los participantes con un locus de control interno mostraron un mejor desempeño en la tarea crítica que el grupo control y que el grupo de locus externo en la condición de baja impotencia, pero mostraron un peor desempeño y reportaron niveles más altos de depresión que el grupo de locus externo en la

⁵ El locus de control (Rotter, 1966) se refiere a las creencias de los individuos respecto de a qué se deben los eventos claves de su vida: a él mismo (e.g. el esfuerzo que invierte, sus habilidades) o a factores fuera de él (e.g. la suerte, otras personas). Los individuos que creen tener control sobre esos eventos claves son llamados internos y quienes creen que estos son causados por agentes ajenos a él son llamados externos. Estas variables son generalmente entendidas como diferencias individuales que se mantienen estables en el tiempo y a través de diferentes actividades.

condición de impotencia alta. Este mismo patrón de resultados fue encontrado por Mikulincer (1988) utilizando una medición de estilos de atribución.

De la reactancia a la impotencia: Efectos de la privación crónica

Como se puede observar en los resultados de Pittman y Pittman (1979) y Mikulincer (1988), un factor adicional a considerar respecto a la aparición o no de impotencia aprendida es la cantidad de estímulos incontrolables que recibe el individuo. En ambos estudios se observa que en los individuos que tienden a hacer atribuciones internas (o tienen locus de control interno) una cantidad reducida de estímulos incontrolables tiende a generar un mejor desempeño en las fases críticas de ambos experimentos. Estos resultados ya habían sido reportados en otros estudios y sirvieron de base para la propuesta de Wortman y Brehm (1975) de integrar la teoría de la reactancia psicológica y la impotencia aprendida.

De acuerdo con su modelo la presencia e intensidad de la impotencia aprendida dependería de la cantidad de las expectativas de control que se espera tener sobre la tarea y la importancia que esta reviste para el individuo. La figura tres (Wortman & Brehm, 1975. p.309) describe las hipótesis de este modelo. Al inicio (punto a) se espera que los individuos tengan la expectativa de control sobre la tarea en cuestión. Los primeros intentos en donde los individuos perciben la incapacidad para obtener los resultados deseados se esperaría que aparezca reactancia psicológica que será más intensa en función de la importancia del resultado a conseguir. Posteriormente conforme el individuo se enfrenta con más intentos fallidos se espera que la expectativa de control vaya disminuyendo nuevamente en función de la importancia del resultado, mientras más importante el resultado serán necesarios más intentos fallidos para que la expectativa de control desaparezca y con ella la reactancia. Una vez llegado el punto en que la reactancia psicológica cede paso a la impotencia aprendida la intensidad de esta última también sufre el efecto de la importancia del resultado. Como ya se mencionó la impotencia aprendida puede generar un estado emocional depresivo cuando la atribución de la falta de control sobre la tarea es interna; el modelo de

Wortman y Brehm propone que este efecto será aún más intenso cuando el resultado a obtener sea particularmente importante para el individuo intensificando en esa medida la impotencia aprendida.

Figura 3.- Modelo que integra la teoría de la reactancia psicológica y la impotencia aprendida

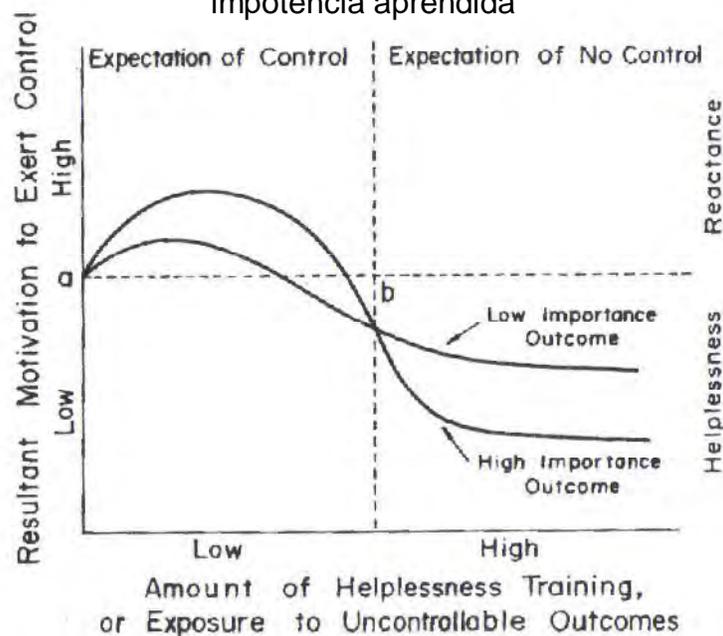


FIG. 1. The integrative model.

El estudio de Roth y Kubal (1975) fue uno de los primeros que ofreció respaldo a este modelo. En esta investigación los individuos participaron en un diseño clásico para el estudio de la impotencia aprendida con la diferencia de que se manipularon la importancia de la tarea y la cantidad de estímulos incontrolables recibidos. La fase crítica consistía en una tarea de identificar patrones en series de tarjetas mediante ensayo y error. En cada intento los participantes tenían la opción de pasar al siguiente ejercicio si consideraban que no podían resolver éste; de ese modo las variables dependientes eran la cantidad de ejercicios resueltos (desempeño) y la cantidad de veces que se renunciaba a un ejercicio (persistencia). Los resultados mostraron que los niveles más altos de desempeño

y persistencia se obtuvieron en el grupo de mayor importancia de la tarea y baja exposición a problemas sin solución. Los resultados de este grupo fueron incluso superiores a los del grupo control que no estuvo expuesto a problemas sin solución. Por otra parte, los niveles más bajos de desempeño se obtuvieron en la condición de alta exposición a problemas sin solución y alta importancia.

Privación relativa e Identidad Social: De la impotencia individual a la grupal

Hasta ahora hemos visto los mecanismos que llevan a los individuos a entrar a un estado de impotencia aprendida. Sin embargo la explicación de la pasividad de toda una categoría social en desventaja (e.g. afroamericanos, indígenas, discapacitados) requiere de elementos adicionales que expliquen el comportamiento consistente de la categoría en general.

La teoría de la identidad social parte de la premisa de que la conducta social puede ubicarse en algún punto de un continuo con dos extremos: el interpersonal y el intergrupal (Tajfel & Turner, 2003). En el primero se encuentran las interacciones entre dos o más individuos determinadas principalmente por las relaciones interpersonales y las características individuales de los participantes y no por sus pertenencias grupales; en contraste, en el extremo intergrupal las interacciones entre los individuos (o grupos de individuos) están determinadas principalmente por la pertenencia a grupos o categorías sociales de los participantes.

De acuerdo con Tajfel y Turner (2004), desde una perspectiva psicosocial el criterio básico para la membrecía grupal es que los sujetos se definan a sí mismos y sean definidos por los demás como miembros del grupo en cuestión. De este modo, un grupo es definido como una “colección de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de una misma categoría social, se involucran emocionalmente con esta definición común de sí mismos, y logran algún grado de consenso en la evaluación de su grupo y de su pertenencia al mismo” (Tajfel & Turner, 2003, p83). En este sentido, la conducta intergrupal es entendida como “cualquier conducta llevada a cabo por uno o más actores hacia otro u otros con

base en la identificación de los actores de sí mismos y de los otros como pertenecientes a diferentes categorías sociales.” (Sherif, 1961, p.62).

Tajfel y Turner (Turner, 1990; Tajfel & Turner, 2003) afirman que las categorías (grupos) sociales definen el lugar que el individuo ocupa en su sociedad mediante un proceso de comparaciones con otros individuos dentro de su grupo y al comparar a su grupo con otros grupos relevantes en su contexto social. De este modo los individuos tienden a asumir para si mismos las características y valoraciones asignadas al propio grupo como resultado de las comparaciones con otros grupos y/o individuos, y son estos elementos de su auto imagen los que constituyen su Identidad Social (ser mejor o peor, más o menos que el otro grupo).

Esta identidad social de los individuos resulta de suma importancia para entender los procesos de privación relativa en tanto que establece el marco en el cual se llevaran a cabo las comparaciones que derivarán o no en privación relativa. Al clasificar dentro de una misma identidad a una serie de individuos se les percibe también con el mismo derecho a una serie de recursos en relación con el estatus que ostentan en su medio social. De esta forma, un individuo puede asumir que tiene tanto derecho a ciertos recursos como el resto de los miembros de su grupo en tanto que comparten las mismas características generales.

Como se mencionó previamente, la equidad está en los ojos del observador. Esto aplica también para algunas características intrínsecas al individuo como la pertenencia grupal y su estatus asociado. De esta forma, es probable que un individuo con un mayor estatus social perciba que tiene derecho a una mayor cantidad de recursos que otro individuo que realizó el mismo trabajo pero pertenece a un grupo con un estatus menor. Este fenómeno fue observado por Vanneman y Pettigrew (1972). Cuando los negros en Estados Unidos comenzaron a tener conquistas por sus derechos sociales algunas comunidades blancas experimentaron privación relativa fraternal, resistiéndose al cambio estructural y la equidad entre ambos grupos en tanto que el menor estatus de los

negros no les proveía legítimo derecho a los mismos recursos que los blancos, quienes gozaban de un estatus superior.

Impotencia aprendida: Explicación de la pasividad ante la inequidad social

¿Por qué las manifestaciones conductuales y de resentimiento no son más frecuentes en sociedades marcadas por una profunda inequidad? Estudios como el de Zinn (1968) muestra que los grupos sociales en general tienden con mayor frecuencia a mantener el orden social establecido, siendo verdaderas excepciones los que se involucran en movimientos revolucionarios.

La propuesta de este proyecto es que las condiciones de privación crónica llevan a sus habitantes a un estado de impotencia aprendida. Las sociedades están organizadas en categorías sociales y cada categoría tiene ya asignado un estatus, es decir un orden prioritario en el que sus integrantes acceden a los recursos necesarios. Los integrantes de categorías de menor estatus se ven privados de recursos en comparación con las categorías de mayor estatus, sin embargo, dado que esta privación es crónica los individuos pierden la expectativa de control sobre esos resultados que no han podido alcanzar. Como se mencionó en el modelo de Wortman y Brem (1975) al perderse la expectativa de control desaparece también la reactancia psicológica y se entra en un estado de impotencia aprendida.

Además, los procesos de identidad social ofrecen el marco de comparación para sus integrantes, el nivel de vida de los otros integrantes de la categoría es el primer marco de referencia en el que cada individuo evalúa su propio nivel de vida. Puesto en el contexto de la teoría de reactancia, el nivel de vida del grupo de identidad ofrece un marco del repertorio de libertades que cada individuo cree que debe tener, por lo que las diferencias con el nivel de vida de las categorías de mayor estatus no motiva a la reactancia ya que esas no eran libertades que se los grupos de menor estatus esperaban tener.

Desde esta hipótesis, la protesta social sólo se incrementaría cuando las condiciones de inequidad se intensifiquen, es decir cuando los integrantes de las

categorías de bajo estatus pierdan el acceso a recursos sobre los que esperaban tener el control, por ejemplo una escalada de precios que les impida adquirir las cosas que normalmente compraban, el deterioro de los servicios de salud o educación a los que habitualmente acudían, etc.

Otra pregunta que queda por responder es, suponiendo que la privación crónica derive en impotencia aprendida en grandes sectores de la población, ¿cómo enfrentan estos habitantes las consecuencias psicológicas de este estado? El siguiente apartado trata de ofrecer explicaciones sobre este punto.

Estrategias cognitivas paliativas: Lidiando con la impotencia aprendida

Como ya se mencionó uno de los efectos de la impotencia aprendida es generar un estado de ánimo depresivo en la medida en que la falta de control sobre los recursos deseados es atribuida internamente. Esta propuesta de Garber y Seligman ya ofrece una primera propuesta respecto de las formas en que los individuos que llegan a un estado de impotencia aprendida enfrentan esas consecuencias emocionales negativas: atribuir a factores externos los resultados negativos. A este respecto otras investigaciones han encontrado mecanismos adicionales mediante los cuales los individuos tienden a enfrentar situaciones adversas que está fuera de su alcance resolver, como la tendencia a creer que el mundo es justo y que cada quien tiene lo que se merece (Lerner, 1980).

Aunque estas estrategias permiten el restablecimiento del equilibrio emocional, la propuesta de este proyecto es que forman parte además de un grupo de mecanismos psicológicos que llevan a los individuos de grupos de menor estatus a respaldar el sistema social de inequidad en el que viven. Más que calificar como adecuados o inadecuados estos procesos o proponer que la protesta social es más recomendable que la pasividad, este proyecto pretende hacer notar el alcance que estos mecanismos psicológicos tienen sobre todo el estatus quo de una sociedad, esto último en congruencia con los resultados de autores como Jost y Banaji (1994) en su teoría de la justificación del sistema social.

Creencia en el mundo justo

En congruencia con la teoría de la equidad, Lerner (1980) propone la hipótesis de que las personas en general tienen la necesidad de percibir que su entorno (y el mundo en general) es un sistema organizado a través de ciertas reglas predecibles mediante las cuales es posible controlar los resultados que se desea obtener. Las personas tienden a pensar que el mundo es un lugar justo en el que se obtienen beneficios equivalentes al esfuerzo invertido. Esta tendencia puede observarse en la inferencia común de que quienes carecen de esos beneficios no han hecho el esfuerzo suficiente y por lo tanto no los merecen o de que quienes sufren de forma irremediable han hecho algo para merecerlo o no han hecho nada para impedirlo.

En apoyo a esta hipótesis los experimentos de Lerner y Simmons (1966) mostraron que cuando a los participantes se les presentaba la historia de una persona que sufría de forma injustificada ellos trataban de compensarla. Sin embargo, cuando no había forma o no se les daba la oportunidad de compensarla los participantes tendían a denigrarla y a atribuirle la responsabilidad de su propia desgracia. Más recientemente, el estudio de Clyman, Roth, Sniderman y Charrier (1980) mostró que personal encargado del cuidado de la salud pediátrica con altos niveles de creencia en el mundo justo atribuía mayor responsabilidad a los padres de enfermedades prenatales que los cuidadores con bajos niveles en este indicador. Este cambio en la atribución causal es interpretado como el resultado de la necesidad de conservar la creencia en que el mundo es justo atribuyendo estos eventos percibidos como injustos a agentes causales específicos y no a una propiedad global del sistema.

Aunque la mayor parte de las investigaciones sobre la creencia en el mundo justo se centran en la evaluación de la injusticia en otros (Hafer & Bègue, 2005) algunos estudios han mostrado que la creencia en el mundo justo puede constituir una estrategia cognitiva para lidiar con las injusticias de las que los propios individuos son víctimas. Los estudios de Hafer y Olson (1989) han mostrado que

quienes reportan niveles más altos de creencia en el mundo justo reportan también menos resentimiento al haber experimentado una situación injusta mediante una manipulación experimental. Por otra parte, los estudios de Dalbert (2002) han mostrado que quienes reportan altos puntajes en una medición general de creencia en el mundo justo reportan también menos enojo y niveles más altos de autoestima que quienes reportan puntajes bajos en esa escala en un ejercicio donde se les pedía a los participantes recordar eventos que les habían provocado enojo y que eran potencialmente percibidos como injustos. Estos resultados dan cuenta de la función de esta creencia general aminorando los efectos emocionales negativos de ser víctima de un evento injusto.

Estos estudios utilizan mediciones generales de creencia en el mundo justo, sin embargo Lerner (1980) propone en específico nueve estrategias mediante las cuales los individuos defienden su creencia en que el mundo es justo: prevención del acto injusto; restitución (por ejemplo, compensando a la víctima de una injusticia); falso cinismo (el individuo toma distancia del evento injusto aparentando que no cree y no necesita creer en que el mundo es un lugar justo); negación (evitación/alejamiento físico y mental de la situación injusta); reinterpretación de la causa (por ejemplo culpando a una víctima inocente de su desgracia); reinterpretación del carácter (por ejemplo asignando rasgos positivos a quienes tienen más recursos y rasgos negativos a quienes tienen menos); reinterpretación del resultado (asumiendo por ejemplo que el acto injusto “forjará el carácter” de la víctima); justicia final (pensar por ejemplo que los injustos recibirán su castigo en algún momento de alguna forma y las víctimas serán recompensadas); mundos múltiples (las injusticias recaen en un entorno distinto al del individuo, otros países, otros grupos sociales, otras familias, etc.).

Las estrategias de prevención del acto injusto y restitución implican un afrontamiento directo de los agentes causales del evento injusto por lo que carecen de interés para este proyecto. Por otra parte, la estrategia de falso cinismo ha recibido poco respaldo empírico (Hafer & Bègue, 2005) por lo que tampoco será considerada para este estudio.

Estrategias de manejo de la identidad social

En este sentido la teoría de la identidad social asume que los seres humanos en general buscamos mantener una autoestima alta y una autoimagen positiva, por lo que una comparación con otros grupos que nos resulte desfavorable genera un estado de insatisfacción que motiva a la implementación de estrategias que permitan contrarrestarla. De acuerdo con Tajfel (1984), la legitimidad y estabilidad del estatus que ostenta cada grupo son factores determinantes de la estrategia de manejo de identidad a seguir. Si las barreras entre los grupos son permeables, los individuos del grupo en condición de estatus inferior buscarán cambiar de identidad grupal, afiliándose al grupo de mayor estatus. Si las barreras son impermeables, y el estatus de cada grupo es percibido como ilegítimo e inestable (es susceptible de modificación) entonces los miembros de del grupo de menor estatus elegirán una estrategia de competencia social, rivalizando con el otro grupo y presentando una preferencia por su propio grupo.

Finalmente, si las fronteras entre los grupos son impermeables y el sistema es percibido como estable y legítimo los individuos buscarán recurrirán a estrategias psicológicas que les permitan reducir el impacto de las comparaciones desventajosas de su grupo respecto de otros grupos. Estas estrategias son principalmente tres: a) Cambio del ámbito respecto del cual se establecen las comparaciones, enfocándose en aquellos ámbitos que aseguran comparaciones más ventajosas para el propio grupo; b) Cambio de las valoraciones asignadas a atributos representativos del propio grupo antes percibidos como negativos (por ejemplo, “ser negro es hermoso”); y c) Cambio de los exogrupos con los que se establecen las comparaciones intergrupales. Al elegir grupos con menor prestigio o estatus al del propio grupo se aseguran comparaciones ventajosas y autoevaluaciones positivas.

El estudio de Jackman (1994) sobre las relaciones de género, raza y clase en Estados Unidos brinda soporte a la propuesta de Tajfel (1984) mostrando que los grupos subordinados y dominantes se involucran en relaciones cooperativas

en las que ambos grupos perciben el sistema social como legítimo (quienes tienen más poder y recursos merecen tenerlos) y estable (es imposible cambiar las jerarquías entre los grupos). De este modo, los grupos subordinados (mujeres, negros, pobres) reconocen como legítimo el derecho de los grupos dominantes (hombres, blancos, ricos) a ejercer poder sobre ellos y beneficiarse de su trabajo, a cambio de no exterminarles, y proveerles de protección y consejo.

TEORÍA DE LA JUSTIFICACIÓN DEL SISTEMA SOCIAL

Aunque Tajfel (1984) y la teoría de la identidad social dan cuenta de diferentes estrategias de manejo de la identidad, no profundizan respecto de los procesos socio cognitivos de cada una como lo hace con la Competencia Social (Jost & Banaji, 1994; Jost, Banaji & Nosek, 2004).

Jost y Banaji (1994) proponen la teoría de la justificación del sistema social para explicar estas excepciones a la teoría de la identidad social. Su argumento central es que cuando los grupos sostienen relaciones de discriminación continuada, estatus percibidos como estables y claramente desiguales, y fronteras permeables entre los grupos, los miembros de grupos de bajo estatus no presentan un sesgo en favor del propio grupo como lo propone la teoría de la identidad ni buscan restablecer la equidad entre su grupo y los otros como lo propone la teoría de la equidad. En lugar de eso los individuos presentan lo que Jost y Banaji (1994) llaman falsa conciencia, que es "...la posesión y respaldo de creencias que son contrarias a los intereses personales y del propio grupo y por medio de los cuales se contribuye a mantener la posición desventajosa de uno mismo y del propio grupo" (Jost & Banaji, 1994, p. 3).

Los estudios de Kay et al. (2009) han presentado claras evidencias de este proceso en el que los individuos tienden a justificar el sistema de inequidad en el que viven. En sus estudios, los sujetos que fueron presentados ante una descripción inequitativa de su sociedad tendieron a apoyar esta distribución, principalmente cuando su dependencia del sistema era más alta, las posibilidades de salir de ese sistema eran más bajas y cuando el sistema se veía amenazado.

Estos resultados fueron consistentes aún cuando el grupo en desventaja era el grupo de pertenencia de los participantes (mujeres). Desde el concepto de falsa conciencia, los autores proponen que los estereotipos cumplen la función de justificar el sistema social en el que los grupos se relacionan.

Estereotipos y su contenido: Originados en la percepción de los roles y conductas grupales

En 1965 Jones y Davis postularon la Teoría de Inferencia correspondiente, con la cual pretendían explicar el proceso mediante el cual un perceptor infiere las intenciones de un actor al realizar una acción concreta. De acuerdo con su teoría, un perceptor tiende a inferir, con base en ciertas reglas, que el comportamiento de un actor es causado por (o se corresponde con) ciertas características estables del actor.

Experimentos como el de Jones y Harris (1967) y el de Snyder y Jones, (1974) ofrecieron respaldo a esta hipótesis general, pero dieron cuenta además de un sesgo cognitivo conocido como el error fundamental de atribución (Ross, 1977). Este sesgo en la atribución consiste en explicar la conducta de un actor identificando como agentes causales principales las características del individuo, subestimando además la posible influencia de los agentes causales situacionales. Por ejemplo, si una persona roba un auto, las personas que lo observen tenderán a pensar que cometió ese crimen porque está en su naturaleza hacerlo, dando poca o ninguna importancia a los factores situacionales (pobreza, desempleo, la educación que recibió, etc.) que pudieran estar guiando su conducta.

Estas investigaciones no solo nos hablan de cómo los perceptores explican las conductas que observan en alguien más, nos hablan también de la forma en que los comportamientos de una persona son interpretados por el observador para formarse una imagen estable respecto de cómo es ese actor en particular.

Estos hallazgos llevaron a pensar a algunos estudiosos de la discriminación que los perceptores podrían seguir un proceso similar en la formación de

estereotipos, que son "...creencias compartidas sobre los atributos personales, usualmente rasgos de personalidad, pero también a menudo conductas, respecto de un grupo de personas" (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994, p.11).

Por ejemplo, Hoffman y Hurst (1990) tenían la hipótesis de que los estereotipos de género se derivaban de los roles que hombres y mujeres desempeñaban tradicionalmente en la sociedad. Para probar esta hipótesis solicitaron a un grupo de participantes que completaran una lista de rasgos de dos grupos ficticios cuyas ocupaciones eran cuidar a los niños y trabajar en la ciudad, respectivamente. Los participantes describieron al grupo encargado de criar a los niños como pacientes, amables y comprensivos, mientras que los miembros del grupo de trabajadores fueron percibidos como fuertes y con confianza en sí mismos, características congruentes con los roles que cada grupo supuestamente desempeñaba.

De este modo, Hoffman y Hurst (1990) ofrecieron evidencias de que los perceptores tienden a asumir que si los miembros de un grupo desempeñan un rol dentro de su sociedad es porque comparten características que los hacen aptos para hacerlo, afirmación que recibiría soporte empírico en investigaciones posteriores (Eagly & Steffen, 1984; Conway, Pizzamiglio & Mount, 1996; véase también Eagly, Wood & Diekmann, 2000).

Esta misma correspondencia entre el rol social y el contenido de los estereotipos puede observarse incluso en el estudio pionero de Katz y Braly (1933). Sus resultados muestran que en Estados Unidos los blancos eran percibidos, en congruencia con su rol social dominante, como industriuosos, inteligentes y materialistas, mientras que los negros, que ocupaban en ese momento un rol social de clara subordinación ante la población blanca, eran percibidos como supersticiosos, flojos y despreocupados.

Estos estudios centraron su atención en grupos (mujeres y negros) con un estatus inferior al del otro grupo con el que se relacionaban (hombres y blancos).

A continuación veremos cómo esta asimetría provee información suficiente a los perceptores para formar estereotipos de los grupos percibidos.

Efectos de las diferencias de poder entre grupos sobre el contenido de los estereotipos

Depret y Fiske (1993) definen el poder como el control que se tiene sobre los resultados de otros; mientras que en una revisión posterior Turner (2005) amplía esta definición al incluir, además del control sobre los resultados, el control sobre los recursos valiosos para los otros.

Al igual que Hoffman y Hurst (1990), Ross, Amabile y Steinmetz (1977) tenían la hipótesis de que los perceptores tienden a inferir que quienes realizan una actividad determinada presentan características adecuadas para desempeñar esa actividad. Sin embargo, más que centrarse en roles sociales específicos, el experimento de Ross et al. (1977) pretendía mostrar que la mera diferencia de poder entre los individuos hace que quienes están en condición de poder o mayor estatus sean percibidos como más aptos para ocupar esa posición que quienes tienen un estatus inferior u ostentan menos poder.

Para poner esta hipótesis a prueba llevaron a cabo un experimento tipo “Jeopardy” en donde los participantes eran asignados al azar a una de tres condiciones posibles: la de evaluador (haciendo las preguntas), la de evaluado (respondiendo las preguntas del evaluador), o la de un observador externo que no participaba en el juego. Se les informaba que esta asignación era al azar y que no tenía nada que ver con el nivel de conocimientos de los participantes.

El evaluador tenía la instrucción de hacer preguntas difíciles de acuerdo con su propio conocimiento, lo cual hacía poco probable que el participante evaluado acertara a las respuestas correctas dado que se le podía hacer cualquier clase de pregunta sin que fuera necesario que el evaluador supiera la respuesta. Todos los participantes eran informados de esta condición del juego.

A pesar de la ventaja que esta condición implicaba y de que los participantes estaban enterados de que eran asignados aleatoriamente a cada condición, al final del juego tanto los participantes evaluados como los observadores percibieron que los evaluadores poseían más conocimientos que los evaluados. Solo los participantes en condición de evaluadores parecían conscientes de su ventaja sobre el evaluado, dado que se calificaron como semejantes a los evaluados en inteligencia y conocimientos.

Los resultados de Ross et al. (1977) ofrecían una vez más respaldo a la hipótesis de la inferencia correspondiente, aunque en esta ocasión, su paradigma incluía una condición experimental de sumo valor para el estudio posterior de las relaciones intergrupales: la diferencia de poder y/o estatus entre los participantes.

Yzerbyt, Rogier y Fiske (1998) trasladaron este mismo paradigma experimental a una situación de interacción intergrupar, encontrando resultados equivalentes a los de Ross et al. (1977).

Estos estudios han ofrecido valiosas evidencias respecto de la forma en que las diferencias de poder entre los grupos llevan a los participantes de esa relación a percibir tanto a los poderosos como a quienes no tienen poder como poseedores de las características adecuadas para ocupar sus respectivas posiciones dentro de una relación intergrupar.

Es importante señalar que los estereotipos contienen muchas otras creencias que provienen del contexto político, histórico y cultural de la relación intergrupar en particular y no del rol o la diferencia de poder y estatus entre los grupos. Estas creencias provenientes del contexto particular de cada relación intergrupar proveen al estereotipo de cada grupo de contenidos de un matiz único.

A pesar de estas variaciones en el contenido de los estereotipos, algunas investigaciones han mostrado evidencias de que es posible identificar dimensiones estables dentro del contenido de diferentes estereotipos que son producto del estatus y poder que ostenta cada grupo en la relación. Estas dimensiones juegan

un papel importante como justificadores de la inequidad social y su estudio provee valiosos elementos para la comprensión de las relaciones de colaboración, conflicto o explotación entre grupos de diferentes estatus.

Dimensiones de análisis de contenido: Del estudio de la percepción interindividual al estudio del contenido de los estereotipos

Técnicas como la de Katz y Braly (1933), pioneras en el análisis de los estereotipos, tienen por objetivo recuperar las creencias más representativas contenidas en un estereotipo, obteniéndose así una descripción general del mismo. Si bien esta técnica ha encontrado una enorme variación en las creencias que conforman los estereotipos de diferentes grupos, varios autores han llegado por caminos distintos a la conclusión de que pueden identificarse dimensiones de contenido comunes a estereotipos de diferentes grupos. Estas investigaciones tienen como antecedente los estudios de la personalidad que pretendían identificar conjuntos de rasgos estables a través de los cuales se podrían identificar “tipos de personas” con patrones de pensamiento y conducta similares.

Dimensiones de los rasgos contenidos en nuestras impresiones de individuos

Los experimentos de Asch (1946) mostraron que las personas que tienen entre sus características ser cálidas en su trato con los demás, eran percibidas también con rasgos relacionados con una socialización positiva (sociable, altruista, popular, generoso, etc.), mientras que quienes son fríos en su trato con los demás eran percibidos con rasgos relacionados a la competencia (inteligentes e industriosos).

Estos resultados llevaron a Asch a concluir que las dimensiones frío-cálido y sociable-competente son dimensiones de rasgos centrales, es decir, rasgos a partir de los cuales inferimos otras características de las personas que percibimos y que afectan la impresión general que formamos de ellas.

Posteriormente Rosenberg, Nelson y Vivekananthan (1968) retomaron los hallazgos de Asch, mostrando que la mejor estructura posible de los rasgos que

componen la imagen que formamos de las personas es un modelo de dos dimensiones similares en contenido a las propuestas por Asch: intelectual bueno-malo, con rasgos como inteligente y determinado en un extremo del continuo y tonto e irresponsable en el otro; y social bueno-malo, formada por rasgos como sociable y servicial en un extremo de la dimensión e impopular e irritable en el otro.

Desde una perspectiva similar, Peeters (1992) propone que los rasgos percibidos en los demás pueden clasificarse en dos dimensiones bajo el criterio de que representen un beneficio potencial para el propio individuo o para los demás.

En específico, los rasgos ligados a la competencia (ambicioso, seguro de sí, práctico, inteligente) son clasificados en la dimensión de beneficio propio en tanto que son claramente útiles para lograr cualquiera de nuestros objetivos, mientras que resultan ambiguos cuando se evalúan en los demás debido a que pueden ser benéficos o perjudiciales para nosotros dependiendo de la relación que se tenga con el individuo en cuestión. Se pueden obtener algunos beneficios de un aliado aún cuando sea poco competente, sin embargo, un enemigo competente resulta claramente inconveniente.

De forma similar, los rasgos con una carga moral positiva como honesto y tolerante son claramente identificados como de beneficio para los otros cuando son evaluados en los demás, pero resultan ambiguos cuando son evaluados en el contexto de la propia persona en tanto que resultan beneficiosos en una relación de cordialidad y reciprocidad, pero representan una debilidad en el contexto de una relación conflictiva.

Las propuestas teóricas mencionadas postulan diferentes esquemas a través de los cuales se pretende categorizar y sistematizar una buena parte de los rasgos con los que regularmente formamos una imagen general de las personas que nos rodean. Con este objetivo en común, aunque desarrollados con aproximaciones metodológicas distintas, estos esquemas muestran coincidencias generales importantes. Los tres proponen que los rasgos más significativos para

formarnos una impresión general de los demás pueden agruparse en dos grandes dimensiones. Una primera dimensión, formada por los rasgos relacionados con la capacidad de los individuos para alcanzar sus objetivos y transformar su entorno: sociable-competente, en el caso de Asch (1946); intelectual bueno-malo, en el caso de Rosenberg et al. (1968); y Rasgos de propio beneficio, en el caso de Peeters (1992); y una segunda dimensión que agrupa los rasgos relacionados con el tipo de interacción (de competencia o colaboración; de cordialidad o agresión) que podríamos esperar tener con esos individuos. En esta segunda dimensión identificamos las dimensiones frío-cálido (Asch, 1946), social bueno-malo (Rosenberg et al. 1968) y de beneficio para los otros (Peeters, 1992).

La investigación de Trzebinski (1985) ofrece una explicación a las coincidencias entre estos tres modelos. Desde el estudio de las teorías implícitas de la personalidad, Trzebinski (1985) afirma que la información que almacenamos de nuestro entorno social y sus actores está estructurada básicamente en representaciones orientadas a la acción. Es decir, información respecto del tipo de objetivos que típicamente tendrían los actores relevantes en nuestro entorno social, así como del tipo de acciones que se espera lleven a cabo para alcanzar esos objetivos. Esta información a su vez, proviene en buena medida de características de los individuos (rasgos) y su contexto (condiciones socio estructurales) que los perceptores consideran estables. Sus resultados confirman esta idea, mostrando que dentro de las impresiones que formamos de quienes nos rodean resulta particularmente relevante la información respecto de sus objetivos y de las formas y condiciones en las que los realizarían.

Desde al análisis de Trzebinski (1985) las dimensiones de rasgos sociable-competente de Asch (1946); intelectual bueno-malo de Rosenberg et al. (1968); y los Rasgos de propio beneficio de Peeters (1992) son relevantes en tanto que nos proveen información respecto del tipo de objetivos (prestigio vs. compañerismo) que podrían tener quienes poseen los rasgos situados en un extremo u otro de estas dimensiones y de su capacidad para alcanzarlos (inteligente vs. tonto). Por su parte, los rasgos contenidos en las dimensiones frío-cálido (Asch, 1946), social

bueno-malo (Rosenberg et al. 1968) y de beneficio para los otros (Peeters, 1992) nos proveen información respecto de las formas en las que esperaríamos que esos individuos traten de alcanzar sus objetivos (violento vs. negociador; honesto vs. abusivo).

Dimensiones de las creencias de rasgos contenidos en los estereotipos

Las dimensiones de rasgos mencionadas hasta el momento surgieron en el contexto de la percepción interpersonal. Sin embargo, el estudio de Linssen y Hagendoorn (1994) respecto de los estereotipos nacionales en países europeos mostró que pueden identificarse a través de estos estereotipos las dimensiones de competencia y moralidad; mientras que los estudios de Peeters (1993), Phalet y Poppe (1997), y Poppe y Linssen (1999) han arrojado evidencias de que los rasgos contenidos en diferentes estereotipos muestran una estructura central de dos dimensiones equivalentes en contenido a las dimensiones propuestas por Peeters (1992).

De un modo similar, los resultados de Fiske, Cuddy, Glick y Xu (2002) muestran que las dimensiones de rasgos estereotípicos competente-incompetente y cálido-frío están presentes en los estereotipos de diferentes minorías en los Estados Unidos. En congruencia con Trzebinski (1985), Fiske et al. (2002) afirman que la información más relevante al interior de los estereotipos es la que nos provee información respecto de las intenciones de otros grupos (cálido-frío) y de su capacidad para llevar a cabo esas intenciones (competente-incompetente).

En lo que respecta a los estereotipos de género, los estudios de Eagly y Steffen (1984) y Conway et al. (1996) han identificado también una estructura de dos dimensiones básicas de contenido: agencia (equivalente a la dimensión de competencia) y comunalidad (semejante en contenido a la dimensión social).

Relación entre las dimensiones de rasgos centrales: Diferencias del nivel interindividual al intergrupalo

El estudio de Rosenberg et al. (1968) encontró que las dimensiones de rasgos intelectual bueno-malo y social bueno-malo se asociaban de forma positiva, es decir, las personas que eran percibidas con rasgos positivos en una dimensión (inteligente, decidido, etc.) eran percibidos también con los rasgos positivos de la otra (sociable, sincero, etc.) y quienes eran percibidos con rasgos en el extremo negativo de una dimensión se le atribuían también los rasgos negativos de la otra.

Desde su interpretación, estas relaciones tienen sentido al asumir que cuando percibimos a un individuo tratamos de resumir los rasgos que percibimos en una evaluación general. De este modo se obtiene una sola calificación de ese individuo como bueno o malo o, en un sentido más general, se le percibe como una persona con la cual es conveniente o inconveniente relacionarse.

Sin embargo, los resultados de Fiske et al. (2002) con grupos minoritarios, los de Phalet y Poppe (1997) y Linssen y Hagendoorn (1994) en estereotipos nacionales, y los de Glick y Fiske, (1996) y Eagly y Steffen (1984) en estereotipos de género muestran un patrón de relaciones distinto entre las dos dimensiones consideradas como centrales, encontrándose grupos en las cuatro condiciones posibles producto de la interacción de las dos dimensiones (cálido-competente, cálido-incompetente, frío-competente y frío-incompetente). En particular el estudio de Fiske et al. (2002) encuentra que el patrón más recurrente corresponde a una relación negativa entre ambas dimensiones, es decir, grupos que son estereotipados como competentes pero poco sociables o fríos (p.e. mujeres de negocios) y grupos estereotipados como cálidos pero poco competentes (ancianos). Algunos grupos, como quienes dependen de la beneficencia, fueron clasificados en la condición frío-incompetente, mientras que la condición cálido-competente y al propio grupo y “sus aliados” en.

En sus experimentos Judd, James-Hawkins, Yzerbyt y Kaschima (2005) manipularon el grado de homogeneidad de los grupos percibidos, encontrando

evidencias concluyentes de que las dimensiones estereotípicas muestran una relación más negativa (más calidez, menos competencia; más competencia, menos calidez) cuando el grupo en cuestión es percibido como más homogéneo; mientras que los grupos heterogéneos presentan el patrón contrario (más calidez, más competencia). Estos resultados dejan en claro que en lo que concierne a la percepción de individuos lo más probable es encontrar que las dimensiones de rasgos centrales hasta ahora mencionadas presenten asociaciones positivas, mientras que en la percepción de grupos o categorías este patrón de relaciones muestra una lógica distinta.

Estereotipos complementarios entre grupos dominantes y subordinados: Provedores de legitimidad en las relaciones de explotación y discriminación

Como mencionamos anteriormente, los rasgos que componen el estereotipo de un grupo están determinados en buena parte por factores socio estructurales como el rol que ese grupo desempeña en su contexto social (Hoffman & Hurst, 1990) y el estatus que ostenta en sus relaciones con otros grupos (Ross et al. 1977).

En congruencia con estos resultados y retomando el análisis del contenido de los estereotipos con base en las dimensiones de rasgos centrales, Fiske et al. (2002) han propuesto un modelo de contenido de los estereotipos. Este modelo plantea que a mayor estatus social los grupos son percibidos como más competentes, mientras que el tipo de relación que el propio grupo tiene con el grupo evaluado determina la percepción de sus integrantes como cálidos o fríos.

De este modo, grupos minoritarios que se caracterizan por ocupar una posición de menor estatus en su contexto social (por ejemplo amas de casa, discapacitados, pobres) son percibidos en general como poco competentes, mientras que los grupos de mayor estatus (como mujeres de negocios, ricos y feministas) son percibidos como claramente más competentes. Al mismo tiempo grupos como las amas de casa, los ancianos y los ciegos, que no se reconocen como grupos socialmente conflictivos, amenazantes o con quienes se tienen

incluso relaciones de colaboración e interdependencia, son estereotipados como grupos cálidos; mientras que categorías como los ricos y quienes dependen de la beneficencia pública son estereotipados como poco cálidos en tanto que son percibidos como una amenaza para los recursos del propio grupo y no se establecen relaciones de colaboración con ellos (Fiske et al. 2002).

Esta misma tendencia puede observarse en los estereotipos nacionales. Los resultados de Linssen y Hagendoorn (1994) y Phalet y Poppe (1997) muestran que los habitantes de países percibidos como políticamente poderosos y/o industrialmente desarrollados son también percibidos como más competentes y dominantes.

Estudios sobre estereotipos de género como los de Eagly y Steffen (1984) y Conway et al. (1996) permiten llegar a conclusiones semejantes. Sus resultados muestran que, con independencia de su género, los miembros de grupos que desempeñaban roles con un estatus más alto dentro de su sociedad son percibidos con características más ligadas a la agencia que quienes desempeñaban labores con un estatus más bajo. Al mismo tiempo, quienes realizaban labores asociadas a un estatus menor fueron percibidos como más altos en la dimensión de comunalidad que quienes trabajaban fuera del hogar.

Vistos en conjunto, estos estudios permiten afirmar que las dimensiones de rasgos centrales son comunes a estereotipos de diversa índole (género, clase, raza, etc.) y por lo tanto útiles para su análisis. Muestran además la forma en que el contenido de los estereotipos está determinado por las características del contexto socio estructural en el que se desarrollan las relaciones entre grupos, así como por la naturaleza en sí (de colaboración o de conflicto) de esas relaciones.

Algunos investigadores han incorporado estos hallazgos al estudio de los procesos ideológicos y motivacionales, mejorando así nuestra comprensión del papel que juega el *estereotipamiento* en los procesos que llevan a la discriminación, el conflicto y la explotación en las relaciones entre grupos.

Estereotipos: proveedores de legitimidad y no solo reflejo de la realidad intergrupala

En congruencia con la idea de inferencia correspondiente (Jones & Davis, 1965), los estudios citados muestran un alto grado de correspondencia entre el contenido de los estereotipos asignados a cada grupo, las condiciones socio estructurales que enmarcan las relaciones intergrupales y la naturaleza de estas relaciones. No obstante esta correspondencia, algunas investigaciones han encontrado que la necesidad de proveer legitimidad al estatus dominante del propio grupo ocasiona sesgos en el procesamiento de información mediante el uso de estereotipos. Como veremos, estos sesgos llevan a los individuos a percibir que el estatus que cada grupo ostenta en la relación tiene un origen legítimo y que por lo tanto cada grupo tiene el estatus y los recursos que merece tener dentro de la relación.

El procesamiento de información a través de estereotipos es una estrategia cognitiva que nos permite procesar una mayor cantidad de información usando menos recursos cognitivos (Macrae et al. 1994). En tanto que la energía cognitiva es un recurso escaso (Fiske & Taylor, 1991) los individuos tienden a utilizar estrategias de ahorro cognitivo como los estereotipos cuando no están motivados para lograr una comprensión más profunda del objeto o evento en cuestión, lo cual implica no prestar atención y por lo tanto dejar sin procesar la información que no se corresponde con el estereotipo.

En lo que respecta al poder y las relaciones intergrupales, el estudio de Fiske (1993) muestra que los individuos con poder o que pertenecen a grupos con poder carecen de esta motivación cuando procesan información concerniente a sus subordinados; esto debido a que el control de sus recursos está en sus propias manos y no en manos de sus subordinados. En consecuencia, su percepción de los individuos subordinados se basa principalmente en información proveniente de sus estereotipos y no de sus características individuales.

Desde estos antecedentes, el uso de estereotipos no parece cumplir otra función que la de ahorrar esfuerzo cognitivo a sus usuarios. Sin embargo, las investigaciones de Goodwin, Gubin, Fiske, y Yzerbyt (2000) y de Goodwin,

Operario y Fiske (1998) han complementado este enfoque al mostrar que los miembros de grupos con poder no solo estereotipan a sus subordinados “por default” al ignorar la información incongruente con sus estereotipos; utilizan además un estereotipamiento “por diseño” al focalizar su atención a la información que confirma su estereotipo.

En congruencia, el estudio de Rodríguez-Bailón, Moya y Yzerbyt (2000) da cuenta de este uso de los estereotipos de los grupos subordinados como una estrategia del grupo dominante para proveer legitimidad al poder que ostenta en la relación intergrupala. Sus experimentos muestran que los miembros de grupos dominantes prestaron más atención a los atributos estereotípicos negativos de los grupos subordinados de la que los miembros de los grupos subordinados dedicaron a los atributos negativos de los grupos dominantes. Además, esta tendencia era más fuerte en los grupos dominantes cuando se les informaba a los participantes que habían sido asignados por azar a este grupo y disminuía cuando se les informaba que habían sido asignados en base a su puntaje en una supuesta medición de habilidades.

De acuerdo con los autores, esta focalización de la atención se debe a la percepción de los miembros del grupo dominante de que su estatus no tiene una base legítima y está por lo tanto en riesgo. Así, los rasgos estereotípicos negativos del grupo subordinado resultan más relevantes para el grupo dominante en la condición de poca legitimidad, en tanto que constituyen un argumento que respalda su estatus dominante sobre el otro grupo.

Al ser particularmente receptivos a la información que confirma el estereotipo de los grupos subordinados, los miembros de los grupos dominantes se forman argumentos para sostener la creencia de que su grupo ocupa una posición de legítima y merecida superioridad; esto en tanto que los miembros de los grupos subordinados son percibidos como poseedores de rasgos generalmente negativos, o bien adecuados para ocupar un rol de subordinación e inadecuados para ocupar un rol dominante. El uso de estas estrategias cognitivas

lleva a la percepción de que el estatus asignado a cada grupo y la distribución de recursos derivados de ese estatus son justos y legítimos.

En resumen, la Teoría de la Justificación del Sistema afirma que: a) el contenido descriptivo de los estereotipos será congruente con el rol y estatus que cada grupo ocupa dentro del sistema social; b) los elementos descriptivos contenidos en los estereotipos congruentes con los roles de cada grupo no solo implican una división de labores consensuada, además consolidan relaciones de dependencia entre los grupos dominante y subordinado en tanto que los integrantes de ambos grupos se asumen como elementos complementarios e indispensables para el adecuado funcionamiento del sistema en el que se relacionan; c) los estereotipos correspondientes tanto a los grupos dominantes como a los subordinados no contienen sólo valoraciones positivas o negativas, por el contrario contienen elementos valorativos claramente bipolares (“buen subordinado/mal subordinado”, “Jefe satisfecho/Jefe castigador”); y d) tanto los grupos dominantes como los subordinados participan activamente en el reforzamiento y justificación del sistema social mediante el uso de los estereotipos de cada grupo y sancionando los comportamientos contra-estereotípicos.

Justificación del sistema social como un recurso para soportar la inequidad

Jost y Banaji (1994, p. 10) afirman que “A diferencia de las perspectivas de ego-justificación o justificación del propio grupo que postulan la existencia de un mecanismo psicológicamente adaptativo (auto protección o protección del propio grupo), la justificación del sistema no propone una función equivalente que opere al servicio de la protección de los intereses individuales o los del propio grupo”.

Sin embargo, la investigación de Glick et al. (2000) ha mostrado que el sexismo hostil y el benevolente tienen niveles de aceptación más altos en los países que reportan indicadores de inequidad más elevados. Como ellos mismos proponen más adelante (Jost, et al. 2004) basados en los resultados de Glick et al. (2000), la tendencia a justificar el sistema será más fuerte en aquellos sistemas sociales en los que la inequidad social y económica sean más extremas. Esta

tendencia puede implicar que la falsa conciencia y la justificación del sistema pueden funcionar como herramientas para reducir la privación relativa originada por las condiciones de inequidad en las que viven los grupos subordinados.

De ser así, la falsa conciencia y la justificación del sistema sí estarían funcionando como un mecanismo psicológico de adaptación para los grupos subordinados en tanto que: a) reducen la privación relativa originada por la situación de inequidad en la que viven, conflicto que no reviste ninguna utilidad dado que se percibe que el sistema es estable y cambiarlo sería imposible o muy costoso; y b) evita que los grupos subordinados se involucren en conflictos abiertos con los grupos dominantes que pudieran poner en riesgo su integridad (física o grupal) dada la diferencia de recursos (armamentos o superioridad numérica) y poder.

EXPLICACIÓN DE LA VIOLENCIA HACIA LOS INTEGRANTES DEL PROPIO GRUPO QUE ROMPEN EL ESTEREOTIPO

Como ya se ha mencionado, los estereotipos cumplen una función no solo descriptiva sino prescriptiva de las características y conductas de los integrantes de las diferentes categorías sociales. El estudio de Rudman (1998), enfocado en los estereotipos tradicionales de la mujer analizó las consecuencias que enfrentarían las mujeres que rompen su estereotipo y promueven sus capacidades y habilidades laborales en lugar de mostrarse modestas. Utilizando un procedimiento experimental que simulaba un ejercicio de reclutamiento de personal mostró a sus participantes los perfiles de mujeres u hombres con rasgos primordialmente de agencia (e.g. asertividad, disciplina, orientación al logro) o de comunalidad (e.g. tiernas, comprensivas, cálidas) dependiendo de la condición experimental. Sus resultados mostraron que las mujeres con rasgos de agencia eran percibidas como más capaces pero resultaban menos agradables y eran menos contratadas que sus contrapartes con rasgos de comunalidad. Por su parte los hombres con rasgos de comunalidad eran percibidos como menos capaces, eran menos contratados, pero no se observó un patrón claro de rechazo como en

el caso de las mujeres. El aporte más notorio de estos estudios (Rudman, 1998) fue el hecho de que ese mismo patrón de respuesta que bien puede ser considerado como discriminatorio se observó tanto en hombres como en mujeres, lo cual lleva a preguntarse por qué lejos de observarse un sesgo endogrupal en las mujeres se observa el mismo patrón discriminatorio que en los hombres.

Los estudios posteriores de Rudman (Rudman & Fairchild, 2004; Rudman, 2005) arrojarían información adicional al respecto. En estos estudios los participantes respondían una serie de preguntas congruentes con el estereotipo tradicional de su género y se les informaba que los mejores resultados habían sido conseguidos por un confederado que era del sexo contrario. En la segunda fase del estudio los participantes debían elegir una serie de pistas para ayudar a que ese confederado(a) descifrara el concepto (por ejemplo, vías para tren, carretera para auto, etc.) que estaban previamente marcadas como más o menos útiles. Los resultados mostraron que en general los confederados que habían obtenido buenos resultados en un ejercicio contrario al de su género (e.g. mujeres que contestaban acertadamente preguntas sobre cómo noquear a un oponente) tendían a recibir más pistas inútiles que quienes respondían correctamente a una prueba congruente (e.g. mujeres respondiendo correctamente a preguntas sobre crianza infantil). Estos resultados ofrecen un criterio de validez externa a los resultados del primer estudio (Rudman, 1998). Además se observó que quienes habían saboteado los resultados de los confederados con un comportamiento contrario a su estereotipo tendían a reportar mayores niveles de autoestima.

Este último hallazgo del restablecimiento de la autoestima parece apuntar a una posible amenaza del éxito de los confederados con un comportamiento contrario a su estereotípico sobre el equilibrio emocional de los participantes, el cual se restablecería al sabotear después sus probabilidades de éxito en la siguiente tarea. Si consideramos la propuesta anterior respecto de los grupos de identidad como referente del set de libertades que los individuos esperarían tener es posible encontrar una semejanza entre los resultados de Rudman (Rudman & Fairchild, 2004; Rudman, 2005) y los de Dawes, Fowler, Johnson, McElreath y

Smirnov (2007) en el sentido de que la percepción de que alguien recibe más recursos de los que le corresponderían genera aversión por los observadores y motiva a penalizar sus resultados incluso cuando esto pueda implicar un costo. En otras palabras, observar que una persona tiene éxito en una tarea en la que no debería tenerlo dado que no corresponde con su estereotipo genera malestar en los observadores por la aversión a la inequidad y motiva al restablecimiento de la misma disminuyendo sus resultados en tareas posteriores.

Rudman (Rudman, 1998; Rudman & Fairchild, 2004; Rudman 2005) interpreta de sus resultados que el sabotaje hacia los estímulos en sus experimentos es debido a que muestran características contrarias a las de su estereotipo. Sin embargo hay un factor adicional en esos personajes a los que puede atribuirse ese efecto: todos están teniendo acceso a un recurso valioso.

La mujer con rasgos de agencia (Rudman, 1998) es percibida como asertiva, inteligente, preparada, etc., que además de ser contrarios al estereotipo tradicional femenino denotan poder, un recurso que no está incluido en el set de libertades de una categoría de bajo estatus. El hombre en cambio es percibido como menos competente, lo cual sería razón suficiente para no contratarlo, pero no fue percibido de forma negativa como la mujer, lo cual no es del todo congruente con la idea del castigo a quien trasgrede su estereotipo propuesta por Rudman. Desde una interpretación basada en la motivación por la equidad este personaje no debería ser contratado por incompetente pero no se esperaría una reacción negativa hacia él dado que no está teniendo acceso a ningún recurso al que no tenga derecho de forma legítima.

De forma similar, los dos personajes del segundo estudio (Rudman, 2004) vencen a los participantes proporcionando información a la que se supone no deberían tener acceso, ser hábiles en esas áreas no estaría dentro de su set de libertades, por lo que su victoria puede ser percibida como un acto de inequidad que motiva al restablecimiento de la misma en el segundo ejercicio. La satisfacción derivada del restablecimiento de la equidad explicaría el incremento

en los niveles de autoestima en quienes sabotearon a los personajes en el experimento. Esta interpretación es congruente con los resultados de estudios que indican que actuar en contra de quien ha cometido una injusticia constituye por sí misma una recompensa. El estudio de de Quervain et al. (2004) reporta que cuando los sujetos deciden si castigar o no y en qué medida a quienes han violado la norma en juegos de confianza presentan actividad en un área del cerebro asociada a la anticipación de recompensas, mientras que Singer et al. (2006) han encontrado que observar que los jugadores deshonestos reciben choques eléctricos activa una región del cerebro también asociada a las recompensas y cuya actividad se correlaciona con la expresión del deseo de venganza.

Los resultados de Dawes et al. (2007) que muestran que el castigo altruista está acompañado además por una carga emocional negativa lleva a preguntarse sobre la naturaleza del proceso que lleva al castigo altruista, en este caso hacia los integrantes del propio grupo que rompen el estereotipo.

Diferentes estudios dan cuenta de que esta reacción ante situaciones percibidas como inequitativas es más un impulso derivado de las emociones negativas que generan que un acto premeditado para hacer mantener un sistemas de relaciones equitativas en nuestro entorno social. Sutter, Kocher y Strauss (2003) reportan que el índice de rechazo ante ofertas no equitativas en el juego de ultimátum es más alto cuando se les restringe a los participantes el tiempo para tomar la decisión, implicando que el castigar los recursos del otro a costa de las propias ganancias es una reacción motivada más por las emociones que por un ejercicio de reflexión. El estudio de Crockett et al. (en prensa) confirma esta interpretación al encontrar que las personas con niveles más altos de impulsividad tendían también a rechazar con más frecuencia las ofertas no equitativas en el juego del ultimátum. Esta tendencia se incrementaba aún más al suprimir los niveles de serotonina de los participantes, un neurotransmisor asociado positivamente al autocontrol.

INTEGRACIÓN DEL MODELO EXPLICATIVO

Con base en el modelo de Wortman y Brehm (1975) y en la teoría de la identidad social (Tajfel & Turner, 2003) este proyecto propone que el primer referente para la formación del set de libertades en los integrantes de grupos de bajo estatus es el nivel de vida de otros integrantes de su propia categoría y no el nivel de vida de las categorías de mayor estatus. Esta diferencia implicaría que los integrantes de grupos de bajo estatus estarían motivados para buscar relaciones equitativas con otros integrantes de su propia categoría, mientras que las diferencias de acceso a los recursos con categorías de mayor estatus no serían relevantes en el sentido de que en principio no tendrían la expectativa de acceder a esos recursos. Volviendo al análisis atribucional de Garber y Seligman (1980), las diferencias con las categorías de mayor estatus generarían impotencia universal en tanto que ni yo ni ningún otro individuo relevante para la comparación (en este caso de mi categoría) podríamos tener acceso a esos recursos. Esto implica una falta de motivación para tratar de conseguir esos recursos, un déficit en el aprendizaje de que ciertas conductas podrían conseguir el acceso a esos recursos pero no un estado motivacional deprimido.

Un factor adicional a considerar para explicar la pasividad ante la inequidad social es, también desde el modelo de Wortman y Brehm (1975), que los integrantes de grupos de bajo estatus están sometidos a menudo condiciones de privación crónica de los recursos más elementales. Aunque se propone que el primer referente de las libertades esperadas está provisto por el grupo de identidad debe considerarse también que algunas libertades esperadas pueden venir de las necesidades más básicas como alimentación, servicios de salud, vivienda, acceso a agua potable, educación, etc. De acuerdo con el modelo de estos autores, los primeros episodios de privación deberían generar reactancia, pero conforme estos se vuelven recurrentes los individuos entrarían en un estado de impotencia aprendida. En este sentido es importante considerar los niveles de exposición a episodios de privación que han sufrido los individuos como un antecedente de los niveles esperados de impotencia aprendida.

Tomando en cuenta las aportaciones de Lerner (1980) y Garber y Seligman (1980) se espera además que los individuos expuestos a mayores niveles de privación crónica y que presenten los niveles más altos de impotencia aprendida tiendan también a utilizar con mayor frecuencia estrategias cognitivas paliativas como la necesidad de creer en un mundo justo y un estilo atribucional externo.

Este patrón (privación crónica-impotencia aprendida-atribución externa-creencia en el mundo justo) se vería reflejado en una menor motivación por implementar acciones para acceder a recursos a los que tradicionalmente no acceden los integrantes de su categoría (e.g. falta de motivación para ahorrar, menosprecio de los recursos a los que no se tiene acceso, no intentos por obtener un mejor empleo), en una percepción de impotencia para lograr algún cambio en el estatus quo (e.g. escasa participación política, escasa organización comunitaria, desconfianza en las vías institucionales para lograr algún cambio social), e incluso en el rechazo a quienes proponen una participación activa para el cambio de esas condiciones. Estas propuestas son congruentes con la teoría de la justificación del sistema social.

Finalmente, se propone que las reacciones de aversión y violencia hacia los individuos de la propia categoría de bajo estatus que trasgreden su estereotipo se presentarán cuando esta trasgresión implique el acceso a recursos valiosos negados al resto de su categoría en tanto que generan un estado de privación relativa y motivan al restablecimiento de la equidad. Dado que este restablecimiento puede darse de facto o psicológicamente, una alternativa a la violencia es la activación de estrategias cognitivas paliativas como la creencia en el mundo justo o la atribución externa del éxito del otro o del propio fracaso.

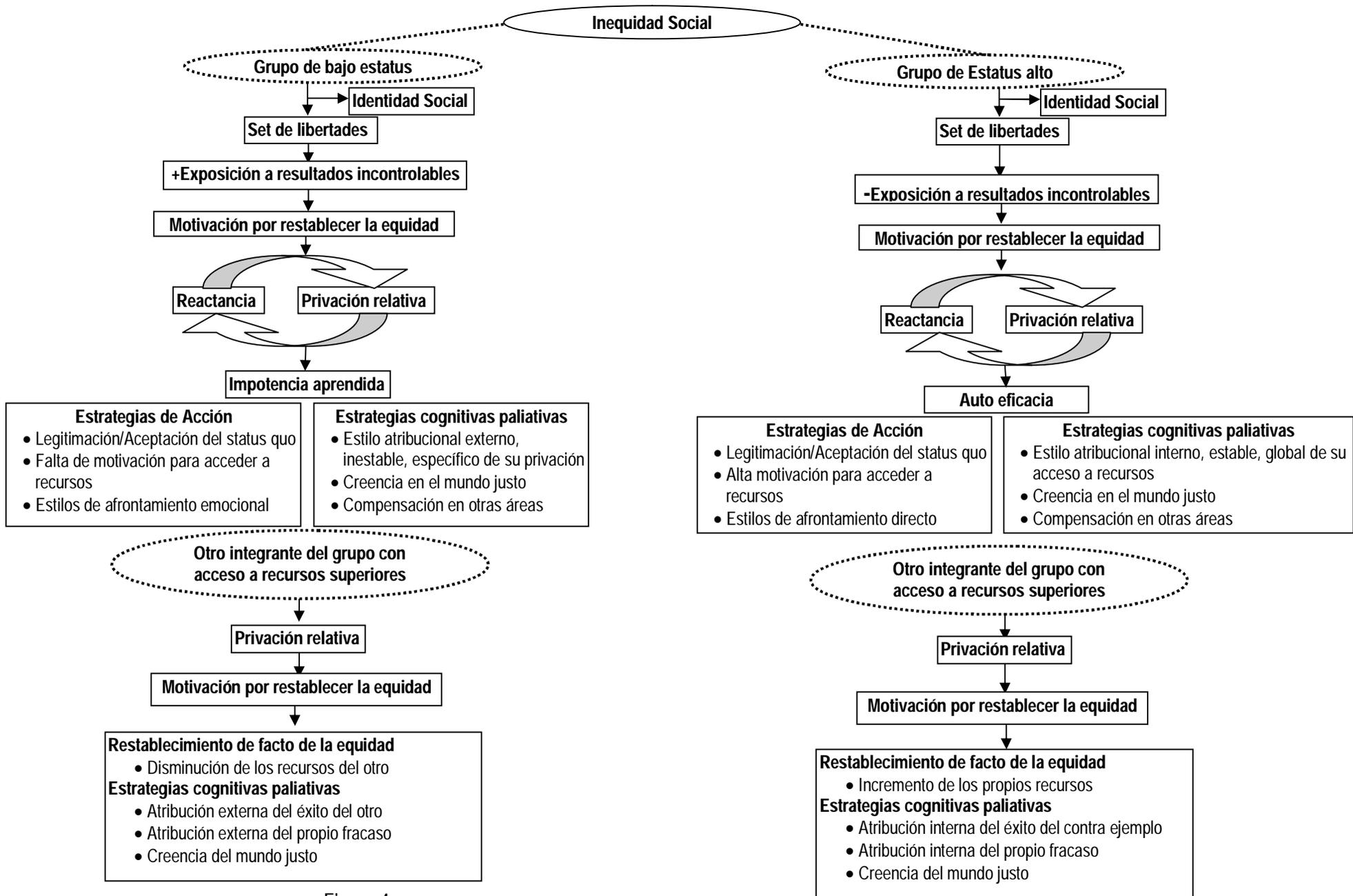


Figura 4
Modelo explicativo del sabotaje hacia integrantes del propio grupo en grupos de bajo

Planteamiento del Problema

Para obtener evidencias empíricas de este modelo es necesario utilizar dos aproximaciones distintas. Por una parte es necesario recuperar información respecto del grado de exposición de los individuos a resultados incontrolables a lo largo de su vida, lo cual implica el uso de instrumentos de medición estandarizados que provean algunos indicadores clave al respecto; esto dada la imposibilidad contar con una medición exhaustiva de tales eventos. Además es necesario observar el efecto (si existe alguno) que esos niveles de exposición a resultados incontrolables tienen sobre la interacción con otros integrantes del propio grupo identitario que han accedido a una mayor cantidad de recursos que el promedio de los integrantes de su categoría. Para ello es necesario echar mano de una metodología experimental en donde los participantes, primero, desarrollen una identidad común con otro participante como parte de un mismo equipo, segundo, se enfrenten como equipo a una serie de resultado incontrolables, y tercero, se enfrenten a la disyuntiva entre cooperar con otro miembro de su equipo que tuvo un mayor acceso a recursos valiosos o sabotearlo. Con estas aproximaciones se busca entonces dar respuesta al siguiente planteamiento del problema: ¿La exposición crónica a resultados incontrolables en la vida genera un patrón que podría reconocerse como una estado de impotencia aprendida generalizada, y este a su vez reduce la disposición a cooperar?

Estructura de la investigación

Con el propósito de dar respuesta al planteamiento del problema y exponer con mayor claridad el diseño de la presente investigación se llevaron a cabo seis estudios contenidos en los capítulos dos a seis. Los primeros dos estudios, en los capítulos dos y tres respectivamente, tienen por objetivo recuperar información que permita la construcción y/o elección de los instrumentos adecuados para la medición de conceptos clave en torno a la exposición a resultados incontrolables y a la forma de enfrentarse a ellos. El primero de ellos es una aproximación al concepto de la creencia en el mundo justo y a las emociones derivadas de un estado de privación relativa tal y como se entienden en el segmento poblacional

de interés para este estudio mediante la técnica de redes semánticas naturales modificadas (Reyes Lagunes, 1993). El segundo pone a prueba el funcionamiento de un instrumento ya existente para la medición de la creencia en un mundo justo (Dalbert, Montada & Schmitt, 1987) como una sola dimensión global, el cual es utilizado parcialmente en el estudio tres para componer una medición más amplia de creencia en el mundo justo.

Con base en los resultados obtenidos en los estudios previos, el tercer estudio (presentado en el capítulo cuatro) tuvo dos objetivos. Primero, poner a prueba una medición multidimensional de creencia en el mundo justo que refleje de manera más fiel la propuesta teórica y la evidencia experimental en torno a la creencia en el mundo justo. Segundo, poner a prueba la función paliativa de la creencia en el mundo justo ante los estados emocionales negativos que caracterizan un estado de privación relativa.

El capítulo cinco integra los estudios cuatro y cinco, que tienen por objetivo poner a prueba la hipótesis de que niveles altos de exposición a resultados incontrolables en la vida derivan en un estado que puede identificarse como impotencia aprendida generalizada. El estudio cuatro utiliza diferentes mediciones para evaluar los niveles de exposición a resultados incontrolables en la vida y analiza, mediante una aproximación correlacional, sus efectos sobre características que definen un estado de impotencia aprendida generalizada. El estudio cinco utiliza las mediciones de exposición a resultados incontrolables del primer estudio y ofrece evidencias de que niveles altos de este factor se asocian con una aceptación más rápida de la superioridad de otros competidores.

Finalmente, el sexto capítulo contiene al estudio seis, donde se utiliza un procedimiento experimental para poner a prueba los efectos de la exposición a resultados incontrolables y la impotencia aprendida generalizada sobre la cooperación y el sabotaje en las interacciones con otros individuos del propio grupo y de otro grupo.

Los capítulos dos y tres no se acompañan de una revisión teórica propia, dado que responden a la solución de necesidades técnicas para la prueba de hipótesis de los estudios siguientes; en particular, la construcción de instrumentos válidos y confiables. En cambio, los capítulos cuatro, cinco y seis tienen por objetivo poner a prueba partes del modelo teórico ya presentado. Por esta razón cada uno de esos capítulos incluye una revisión teórica detallada que complementa la revisión general presentada en este primer capítulo y da sentido a los objetivos, hipótesis y procedimientos particulares de cada estudio.

CAPÍTULO II

ESTUDIO I, RECOLECCIÓN DE SIGNIFICADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

MÉTODO

Planteamiento del problema

Explorar el significado psicológico que posee la creencia en el mundo justo e identificar las emociones derivadas de un estado de privación relativa a través de la técnica de redes semánticas.

Justificación

Debido a que dos de los conceptos clave en la presente investigación son: las estrategias cognoscitivas para conservar la creencia en el mundo justo y las emociones derivadas de un estado de privación relativa, se realizó una revisión profunda tanto de la teoría que subyace a dichos conceptos como su forma de medición. No obstante, las características de las operacionalizaciones encontradas (e.g. Rubin & Peplau, 1975; Lipkus, 1991; Dalbert, et al. 1987) no necesariamente son aplicables a muestras mexicanas ni reportan en algunos casos propiedades psicométricas adecuadas (Hafer & Begue, 2005). Ante esta situación el presente estudio se dirige primero hacia la exploración del concepto psicológico que la creencia en el mundo justo tiene en los mexicanos. El segundo aspecto que requiere de atención en este proyecto es la identificación –por medio de redes semánticas- de las emociones derivadas de un estado de privación relativa en mexicanos; ya que algunos estudios como el de Crosby (1982) señalan la presencia de emociones como enojo o resentimiento, mismas que no se consideran exhaustivas.

Esta información será analizada y utilizada en la elaboración de los instrumentos de medición psicológica acerca de creencia en el mundo justo y de emociones derivadas de un estado de privación relativa.

Variables a explorar

Creencia en un Mundo Justo: Entendida como la tendencia de los individuos a percibir su entorno (y el mundo en general) como un sistema organizado a través de ciertas reglas predecibles mediante las cuales es posible controlar los resultados que se desea obtener (Lerner, 1980)

Emociones derivadas de un Estado de Privación Relativa: entendido éste como el estado afectivo producido por la privación (no tener acceso) de algún bien deseable en comparación con el propio estado pasado, otra persona, personas de un grupo social diferente o con un estado ideal concebido como posible o al que se considera que se tiene derecho legítimo (Walker & Smith, 2001).

Participantes

Se contó con las respuestas de 149 participantes voluntarios, estudiantes de 34⁶ diferentes licenciaturas y 3 diferentes universidades de la Ciudad de México (UNAM, UAM, UACM). La edad media fue de 22 años con una desviación estándar de 3.6. El 60% fueron mujeres, el 38% hombres y el 2% restante no respondió esa pregunta. El muestreo fue no probabilístico e intencional (Kerlinger & Lee, 2000).

Instrumento

Constó de un cuadernillo tamaño esquila con una sección de datos sociodemográficos y dos secciones más que -de acuerdo con la técnica de redes semánticas naturales modificadas propuesta por Reyes-Lagunes (1993)-, estaban compuestas de la siguiente forma:

La primera sección estaba destinada a recuperar las emociones generadas en diversas situaciones de privación relativa. Los estímulos de esta sección eran

⁶ Biblioteconomía, Turismo, Literatura, Física, Mecatrónica, Electrónica, Diseño, Historia, Psicología social, Comunicación, Pedagogía, Ciencia política, Filosofía, Arquitectura, Letras, Lingüística, Derecho, Veterinaria, Mercadotecnia, Medicina, Sistemas, Biomédica, Administración, Humanidades, Antropología, Matemáticas, Biología, Química, Relaciones internacionales, Estudios latinoamericanos, Sociología, Economía, Energía.

cuatro diferentes viñetas escritas en segunda persona en donde el personaje principal recibía una recompensa menor o negativa con base en el esfuerzo que había dedicado en la tarea. Una de las viñetas se situaba en un escenario diseñado para ser cercano a la vida cotidiana en general (la fila de espera en un banco)⁷ y tres más se situaban en un contexto escolar universitario⁸. Dos de estas viñetas representaban historias en donde el personaje recibía un castigo inmerecido y las dos restantes representaban situaciones en donde otros personajes que se esmeraban menos obtenían los mismos resultados que el protagonista.

La segunda sección fue diseñada para obtener los significados que los participantes poseen en torno a la creencia en el mundo justo propuesta por Lerner (1976). El estímulo fue una viñeta⁹ construida con base en la definición de

⁷ "Tú llegas al banco y encuentras que la fila es tan larga que casi se sale de la sucursal. Te formas y después de un tiempo vez que uno de los ejecutivos del banco se acerca a la persona que está delante de ti y se saludan, son "viejos conocidos". Después de platicar un poco, el ejecutivo lleva a su amigo a una caja vacía para ser atendido sin necesidad de formarse. Después de ser atendido, el amigo pasa a despedirse del ejecutivo y sale de la sucursal mientras tú vas a seguir formado un buen rato. **¿Qué sentirías si te encuentras en esa situación?**"

⁸ La clase pasada tuviste un examen para una materia de esas en las que casi todos reprueban. Estudiaste mucho e incluso faltaste a una fiesta porque sabías que era un examen difícil. Mientras llega el profesor empiezas a platicar con otro alumno que no conocías, que te cuenta que no estudio nada por irse a la fiesta. El profesor les da sus exámenes, tu calificación es **7**. Cuando ves el examen de tu compañero te das cuenta de que su calificación también es **7**. **¿Qué sentirías si te encuentras en esa situación?**

El profesor en una de tus materias dejó como tarea leer el capítulo de un libro para discutirlo la clase siguiente y tú si lo leíste. En esa clase el profesor hizo preguntas sobre ese capítulo a varios de tus compañeros y no las pudieron responder. Finalmente aceptaron que no lo habían leído. Enojado, el profesor decidió castigar a todo el grupo pidiéndoles un reporte de lectura del libro completo como requisito para aprobar el curso. **¿Qué sentirías si te encuentras en esa situación?**

El profesor de una de tus materias evalúa a sus alumnos con un examen final que tiene fama de ser complicado. Aunque se rumora que es posible comprar las claves de las respuestas correctas de ese examen tú prefieres estudiar y lo apruebas. Sin embargo varios alumnos del grupo tuvieron calificaciones similares y sus respuestas fueron muy parecidas entre sí. Eso hizo sospechar al profesor que alguien había conseguido las respuestas del examen y que varias personas en el grupo o el grupo completo estaban copiando esas respuestas. Ante esa sospecha el profesor decidió sancionar a todo el grupo restándoles dos puntos sobre la calificación final que obtuvieran en el curso. **¿Qué sentirías si te encuentras en esa situación?**

⁹ "Este es un lugar donde todo está organizado de tal forma que tarde o temprano quienes actúan bien les va bien y quienes actúan mal les va mal. Todas las personas en este lugar son educadas desde niños para seguir ciertas reglas. Estas reglas están diseñadas para que las personas obtengan lo que necesitan sin afectar a las demás personas a su alrededor. Aunque no es un lugar perfecto, las personas que viven ahí saben que de una forma u otra todos reciben lo que se merecen, sea bueno o malo."

Lerner de la creencia en el mundo justo en donde cada quien recibía las recompensas y castigos que merecía de acuerdo con una serie de reglas preestablecidas.

Las instrucciones al inicio de los ejercicios para las emociones derivadas de un estado de privación relativa pedían a los participantes que leyeran la viñeta y enlistaran todas las emociones, sensaciones y/o sentimientos que le generaría estar en esa situación. Posteriormente se les pedía que asignaran un número a cada palabra enlistada, ordenando de la que mejor describía sus emociones o sentimientos (1) a la que los describía en menor medida o no tan adecuadamente (10). El instrumento contaba con diez espacios para que los participantes escribieran sus respuestas en cada viñeta.

Para el ejercicio del mundo justo las instrucciones indicaban a los participantes que leyeran la viñeta y enlistaran todas las palabras u oraciones sueltas que describieran de la mejor forma posible el lugar descrito en la viñeta. Las instrucciones de ordenamiento de las definidoras eran las mismas utilizadas en el ejercicio previo.

Finalmente, la sección de datos socio demográficos incluía los generales, en donde se les solicitaba que proporcionaran su edad y sexo.

Tipo de Estudio

Este estudio constituye una primera aproximación a la forma en que los universitarios de la ciudad de México conciben tanto el constructo de creencia en el mundo justo como las emociones que experimentan al encontrarse en un estado de privación relativa. Por esta razón se considera que este estudio es exploratorio (Kerlinger & Lee, 2000).

Procedimiento

Los participantes eran captados en jardines y áreas de esparcimiento de sus respectivas universidades. El entrevistador solicitaba su participación explicando

que los datos serían anónimos, confidenciales y que serían utilizados únicamente con fines de investigación académica. Posteriormente explicaba el procedimiento de llenado del cuadernillo y permanecía cerca para resolver dudas y recibir comentarios. El tiempo promedio para el llenado completo del cuadernillo fue de diez minutos.

Análisis de Resultados

Con base en los datos obtenidos se analizaron los puntajes para: tamaño de la red, peso semántico, distancia semántica cuantitativa y el núcleo de la red de acuerdo al procedimiento descrito por Reyes Lagunes (1993).

RESULTADOS

Con el propósito de exponer los hallazgos obtenidos en este estudio, se presentarán en el orden mencionado en la sección de instrumentos, generando así dos secciones.

Redes semánticas de emociones generadas en situaciones de privación relativa

Los definidores de las cuatro viñetas fueron codificados generando un mismo libro de códigos en una base de datos, dado que el objetivo de esta sección era recuperar un listado de emociones comunes a diversas situaciones de privación relativa. Las definidoras proporcionadas por los entrevistados fueron incluidas en una misma categoría sólo cuando la diferencia entre estas residiera sólo en el género (enojada/enojado) o hicieran referencia al mismo concepto de forma obvia (injusticia/injusto). En todo caso, las categorías fueron exhaustivas y mutuamente excluyentes.

Como una alternativa para estimar si se cumplía con el criterio de saturación se utilizó la representación gráfica del *scree test*, propuesto originalmente por Cattell (1952) como un criterio para la selección de factores en el análisis factorial. La cantidad de definidoras obtenidas de cada participante se

graficó en orden descendente sobre el eje de las X's, restando en cada caso las definidoras ya mencionadas por los participantes anteriores. De este forma la gráfica representa la cantidad de definidoras nuevas que van apareciendo conforme avanza la recolección de datos. La figura cuatro muestra que el criterio de saturación se cumplió cerca del participante 60, ya que las definidoras proporcionadas por los participantes siguientes sólo confirmaron las definidoras previamente mencionadas sin aportar otras nuevas.

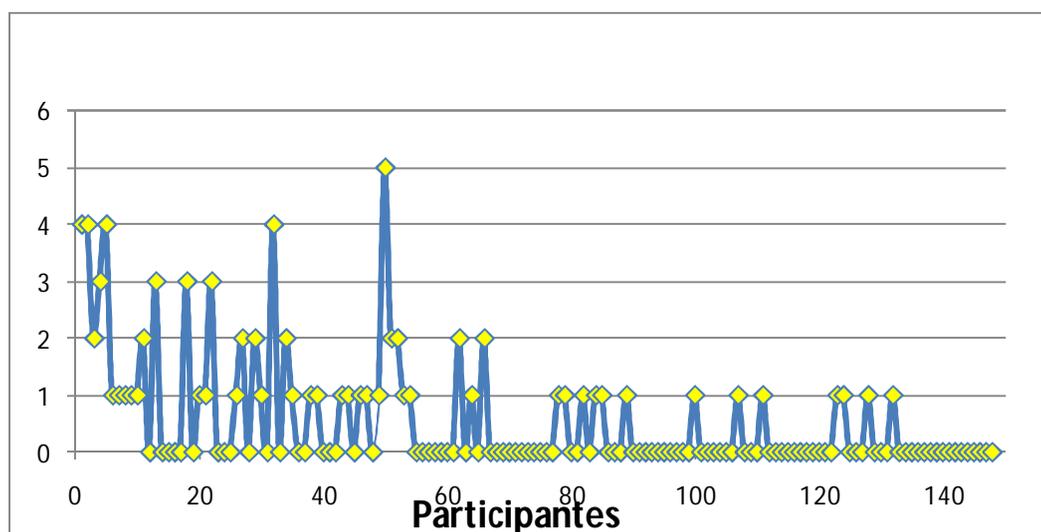


Figura 4

Scree Plot para identificar el criterio de saturación en la red semántica de emociones derivadas del primer escenario de privación relativa

Una vez satisfecho este criterio se procedió al análisis de redes semánticas. Para ello se siguió el procedimiento para el análisis de redes semánticas estructurado por Reyes Lagunes (1993). Se calculó la frecuencia de cada una de las definidoras en cada uno de los rangos de importancia asignados por los entrevistados. Posteriormente, se obtuvo el valor ponderado de cada definidora al multiplicar su frecuencia por el valor asignado de acuerdo a su rango de importancia: 10 para los “1”, 9 para los “2”, 8 para los “3”, etc. Finalmente, se sumaron los valores ponderados de cada definidora para obtener su peso semántico. La tabla 1 resume este procedimiento para las primeras diez definidoras.

Tabla 1

Procedimiento de análisis de redes semánticas

Orden de mención	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Frecuencia	Peso Semántico
Enojo	51	30	4	6	1	0	1	1	0	0	94	
V.P. Enojo	510	270	32	42	6	0	4	3	0	0		867
Coraje	18	24	12	4	3	1	0	0	1	0	63	
V.P. Coraje	180	216	96	28	18	5	0	0	2	0		545
Frustración	10	12	15	5	4	0	0	0	0	0	46	
V.P. Frustración	100	108	120	35	24	0	0	0	0	0		387
Impotencia	12	11	9	8	0	0	0	1	0	0	41	
V.P. Impotencia	120	99	72	56	0	0	0	3	0	0		350
Desesperación	1	8	10	2	3	0	0	0	0	1	25	
V.P. Desesperación	10	72	80	14	18	0	0	0	0	1		195
Ira	9	4	2	1	2	2	1	0	0	0	21	
V.P. Ira	90	36	16	7	12	10	4	0	0	0		175
Envidia	4	5	5	4	2	1	0	0	0	0	21	
V.P. Envidia	40	45	40	28	12	5	0	0	0	0		170
Injusticia	7	5	1	1	2	1	0	0	0	0	17	
V.P. Injusticia	70	45	8	7	12	5	0	0	0	0		147
Indiferencia	5	4	6	0	0	0	0	0	0	0	15	
V.P. Indiferencia	50	36	48	0	0	0	0	0	0	0		134
Molestia	3	5	2	3	1	1	0	0	0	0	15	
V.P. Molestia	30	45	16	21	6	5	0	0	0	0		123

V. P.= Valor Ponderado

Ya obtenido el peso semántico de cada definidora se identificó el punto de quiebre para la selección de las definidoras que conformarían el núcleo de la red. Para ello se utilizó el procedimiento gráfico de scree test previamente descrito. La figura cinco muestra que el punto de quiebre se ubica en la definidora 12.

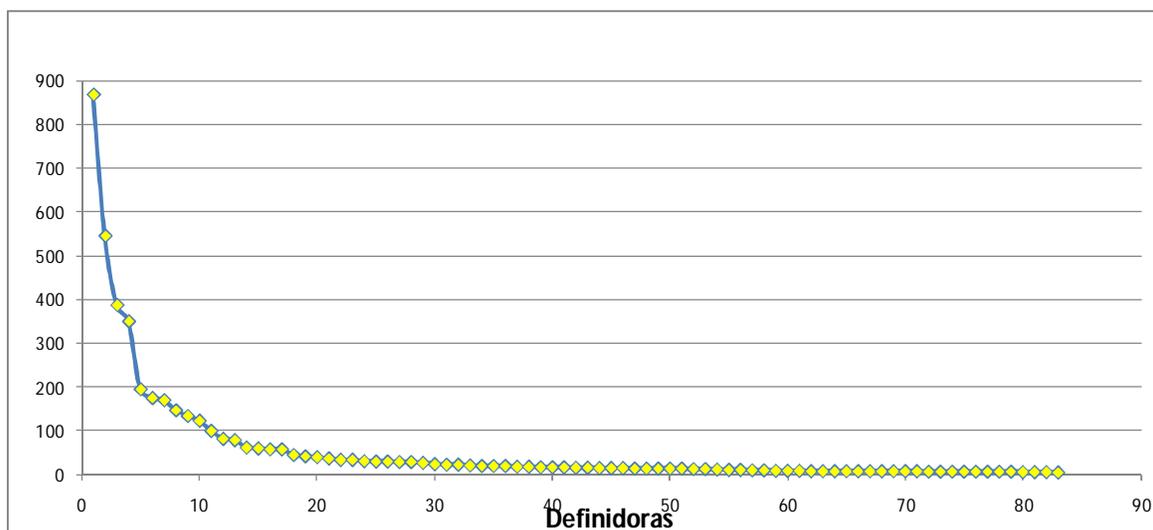


Figura 5

Scree Plot para identificar el punto de quiebre para las definidoras

Una vez identificado este punto de quiebre se calculó la distancia semántica cuantitativa entre las definidoras seleccionadas. Para ello se le asignó un valor de 100% a la definidora con el peso semántico más alto y se calculó la distancia de las otras mediante una regla de tres tomando como 100% el peso semántico de esa primera definidora. La figura seis muestra el núcleo de la red con sus respectivas distancias semánticas cuantitativas.

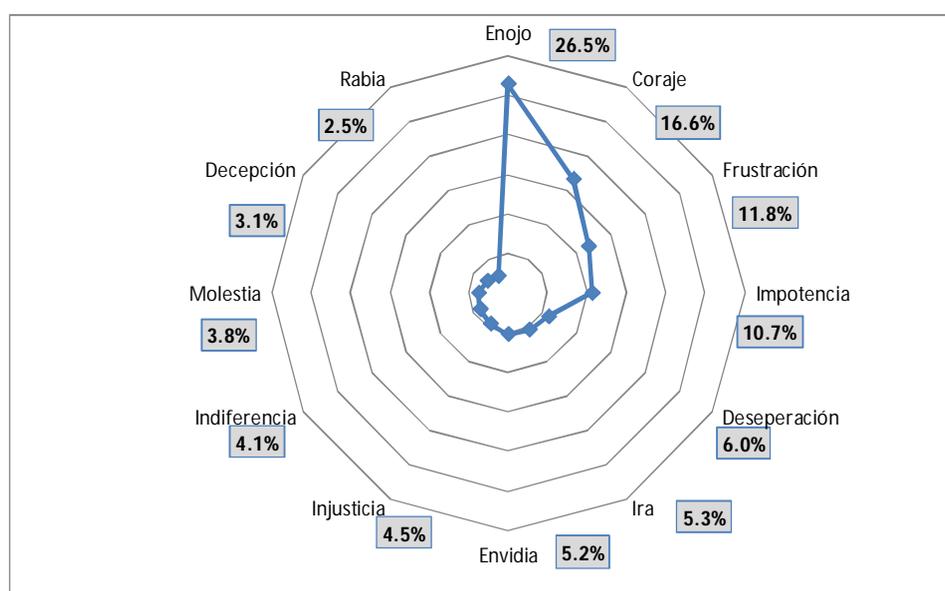


Figura 6

Núcleo de red de las emociones derivadas de situaciones de privación relativa: Primer ejercicio

En congruencia con lo esperado, las definidoras listadas son de valencia negativa en general. Sin embargo, es necesario situar la atención respecto de dos definidoras en particular. La definidora “Injusticia” no puede considerarse como una emoción en el mismo sentido que el resto de las definidoras, en tanto que describe más bien una situación en la que el individuo percibe que está obteniendo resultados de menor valor o valor negativo con respecto al esfuerzo o al mérito que invirtió en una situación específica. Es posible que esta definidora haga referencia a una mezcla de emociones producto de encontrarse en una situación de injusticia que son particularmente difíciles de especificar o que los

participantes encontraron más conveniente expresar de esta forma. Ante esta posibilidad y considerando que esta técnica tiene como uno de sus objetivos recuperar el lenguaje empleado de forma natural por los entrevistados se decidió conservar esa definidora, aunque será necesario observar su comportamiento en mediciones posteriores.

La otra definidora que llama la atención es “Indiferencia”, en tanto que, al contrario del resto de las definidoras representa una “no emoción”. Aunque en un principio parecía resultado de una ineficiencia de las viñetas para generar alguna emoción, una revisión más detallada mostró que en solo 3 casos fue asignada como única definidora en una viñeta, mientras que en los otros casos que fue enlistada estuvo acompañada de definidoras de valencia negativa como “enojo”, “coraje”, etc.

Las tres redes semánticas restantes se analizaron mediante el mismo procedimiento. La figura siete muestra el núcleo de red para el segundo ejercicio de redes semánticas conformado por nueve definidoras. El patrón de respuestas es similar al observado en el primer ejercicio en general, sobresalen los conceptos tristeza y duda que aparecen en este nuevo ejercicio.

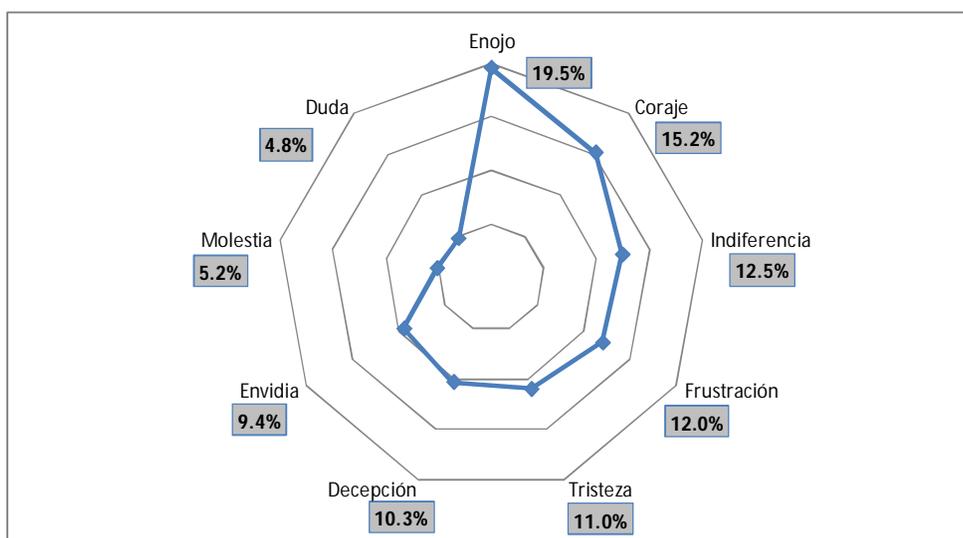


Figura 7
Núcleo de red de las emociones derivadas de situaciones de privación relativa: Segundo ejercicio

La figura ocho muestra el núcleo de red correspondiente al tercer ejercicio de redes semánticas compuesto por siete definidoras. Éste se compone nuevamente de definidoras de significado negativo con excepción de la definidora indiferencia que se ha mantenido presente como una de las principales definidoras en los núcleos de los tres ejercicios ya analizados. Nuevamente, esta definidora aparece acompañada de otras de carácter negativo en la mayoría de los casos.

Finalmente, en el cuarto ejercicio se obtiene un núcleo de red de ocho definidoras que conserva el tono afectivo negativo observado en los tres núcleos de red anteriores pero ahora sin la definidora indiferencia (figura ocho).

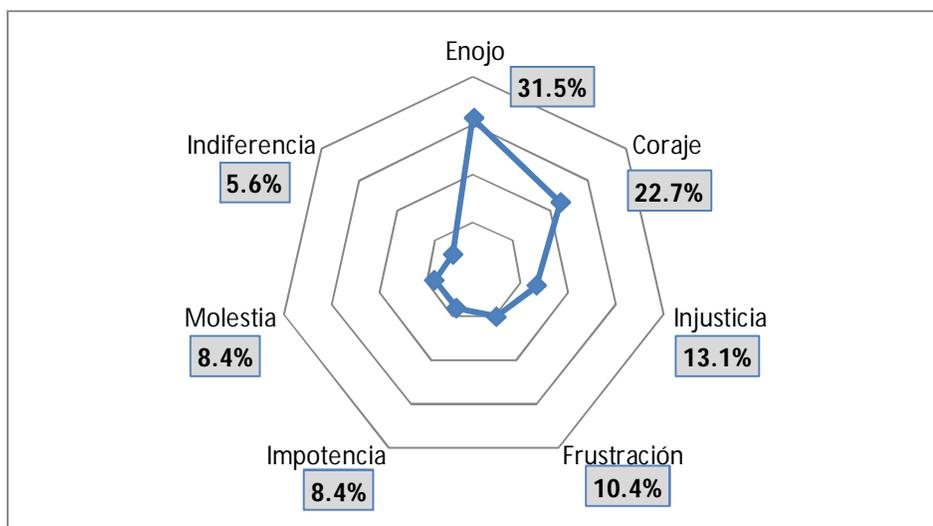


Figura 8
Núcleo de red de las emociones derivadas de situaciones de privación relativa: Tercer ejercicio

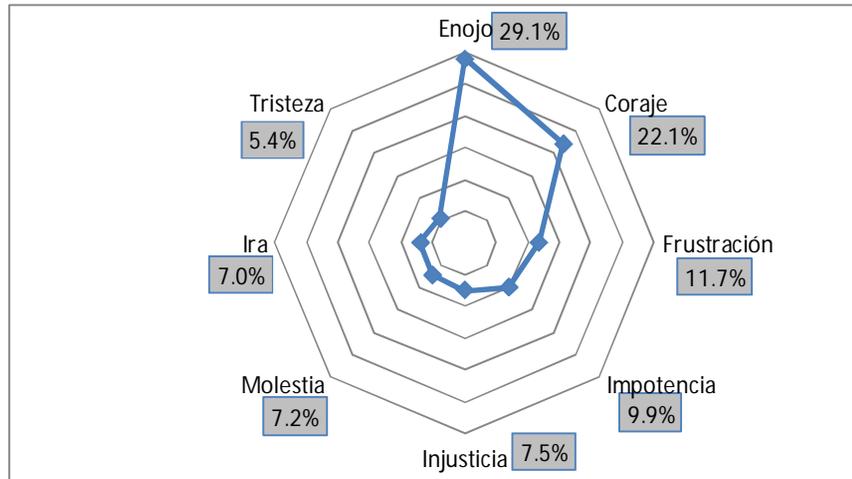


Figura 9

Núcleo de red de las emociones derivadas de situaciones de privación relativa: Cuarto ejercicio

Redes semánticas de conceptos ligados al concepto de mundo justo

Para el análisis de esta red semántica se siguió el mismo procedimiento descrito en el análisis de la sección 1.

La figura 10 muestra que el criterio de saturación se consigue cerca de las 85 entrevistas, en tanto que las definidoras recuperadas en este punto cubren el total de conceptos generados a nivel total.

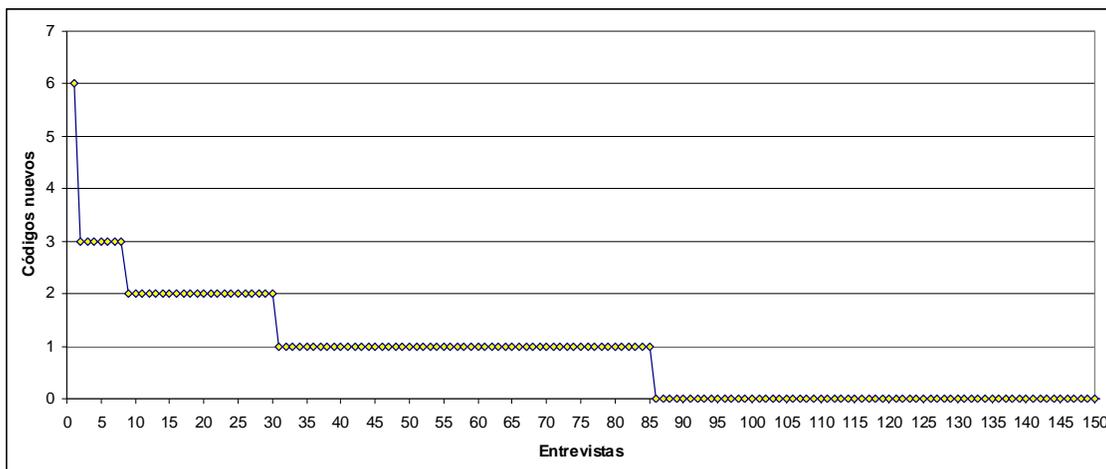


Figura 10

Criterio de saturación para la red semántica de conceptos ligados al concepto de mundo justo

La figura 11 muestra el *scree plot* a partir del cual se eligió un punto de quiebre para el tamaño del núcleo de red. Como puede observarse, se identifican dos probables puntos de quiebre en donde la curva comienza a volverse paralela al eje de las X's. El primero en la definidora 12 y el segundo en la definidora 20. Con la intención de no perder significados asociados al concepto se decidió incluir las primeras 20 definidoras en el núcleo de la red. Con base en estas 20 definidoras se conformó el núcleo de la red como se observa en la figura 12.

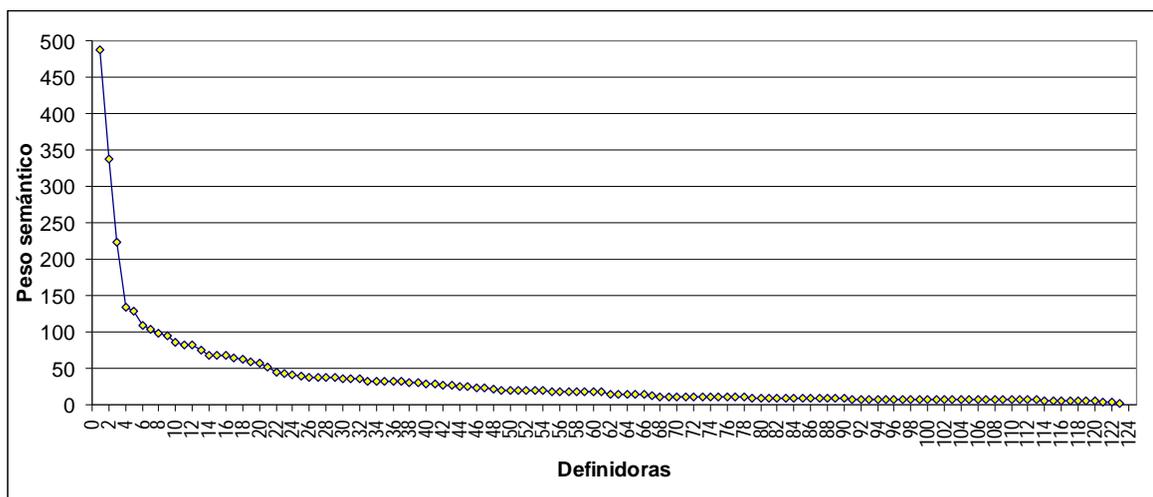


Figura 11
Scree plot de definidoras ligadas al concepto de mundo justo

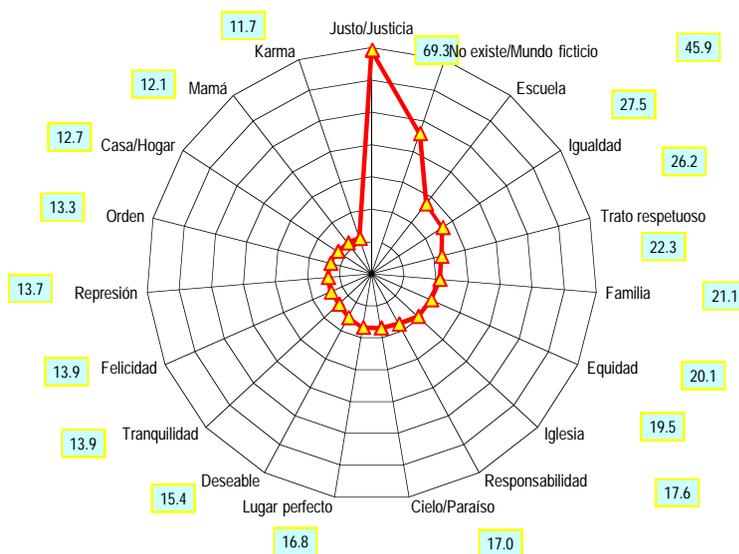


Figura 12
Núcleo de red de definidoras ligadas al concepto de mundo justo

CONCLUSIONES

Emociones derivadas de un estado de privación relativa

En congruencia con lo esperado las definidoras obtenidas a lo largo de los cuatro ejercicios presentan un tono afectivo negativo en general. Las excepciones son las definidoras: indiferencia, presente en tres de los cuatro ejercicios, y duda, presente en el segundo ejercicio como la definidora de menor peso en el núcleo. En el caso de indiferencia se presentó casi siempre en compañía de otras definidoras de carácter negativo. Si bien hubo unos cuantos casos en que se presentó como única respuesta ante la viñeta (indicando una posible ineficacia del estímulo para generar un estado de privación relativa), su aparición en conjunto con otras definidoras negativas apunta hacia un posible mecanismo de distanciamiento de las emociones negativas generadas por la viñeta.

Esta interpretación es congruente con los resultados de Reidl (2002), quien muestra que las primeras reacciones ante situaciones de celos y envidia son ocultar esas emociones y fingir que el hecho no genera en realidad ninguna reacción o carece de importancia para el individuo. Ya en el contexto de la creencia en el mundo justo las investigaciones de Dalbert (2001) y del mismo Lerner (1980) apuntan también hacia la negación como una estrategia cognitiva recurrente para tomar distancia y hacer frente a las situaciones injustas que experimentan los individuos.

De acuerdo con los resultados de esta fase exploratoria y considerando el contenido conceptual de las definidoras que componen los núcleos de cada ejercicio es posible identificar cinco dimensiones básicas dentro de las emociones derivadas de situaciones de privación relativa: Potencia, Limitación, Pasividad, Comparación e Injusticia. Esperamos que estas mismas dimensiones sean comunes a una gran cantidad de situaciones de privación relativa, variando únicamente en intensidad. Con base en estas dimensiones se propone el siguiente plan de prueba para un instrumento de medición de emociones derivadas de situaciones de privación relativa.

Dimensiones de emociones	Reactivos
Potencia	Enojo, Coraje, Molestia, Ira, Indignación
Limitación	Frustración, Impotencia, Desesperación, Angustia, Incapacidad
Pasividad	Decepción, Tristeza, Incapacidad, Desilusión, Resignación, Indiferencia
Comparación	Envidia, Celos, Menosprecio, Rivalidad, Devaluación
Injusticia	Injusticia, Desigualdad, Deslealtad, Abuso, Inequidad

Figura 13

Plan de prueba para un instrumento de medición de emociones derivadas de situaciones de privación relativa

Conceptos ligados al concepto de mundo justo

Los dos conceptos más importantes en el núcleo de la red del mundo justo fueron “Justo/Justicia” y “No existe/Mundo ficticio”, indicando que si bien la descripción de la viñeta basada en el concepto de Lerner (1976) si refiere al significado de un mundo justo, también es percibido como un lugar utópico.

Se observa además, la presencia de varios conceptos ligados a instituciones sociales como escuela, familia, iglesia, Casa/Hogar y (dentro de nuestra particular cultura mexicana) mamá. Estos conceptos, al lado de otros como cielo/paraíso y karma por una parte, y orden y represión por el otro, parecen indicar que el mundo justo depende o está ligado de forma importante a fuentes de poder ajenas al individuo que dan estructura y regulan su entorno.

Se hacen presentes además conceptos entendidos como valores: justicia, igualdad, respeto, equidad y responsabilidad.

Los conceptos de felicidad y tranquilidad resultan congruentes con la idea de Lerner (1976) y otras teorías relacionadas como la teoría de la equidad

(Walster, et al. 1976) de que el ubicarnos en un mundo justo nos permite mantener un equilibrio emocional.

Por último, los conceptos de justicia, cielo/paraíso, y karma parecen ligados a lo que Lerner (1980) llamó justicia final (*ultimate justice*), haciendo referencia a la idea de que todos los individuos reciben tarde o temprano los castigos o recompensas que merecen.

CAPÍTULO III

ESTUDIO II, INDICADORES DE CONSISTENCIA INTERNA Y VALIDEZ DE CONSTRUCTO UN INSTRUMENTO DE CREENCIA EN EL MUNDO JUSTO (DALBERT ET AL., 1987)

MÉTODO

Planteamiento del problema

Obtener indicadores de validez y confiabilidad de una traducción al español del instrumento de creencia en el mundo justo de Dalbert et al. (1987) con base en la versión en inglés realizada por Loo (Loo, 2002a, 2002b).

Justificación

Dado que se busca una medición multidimensional de la creencia en el mundo justo que rescate las dimensiones originalmente propuestas por Lerner (1980; Hafer & Beguè, 2005), y en tanto que no se ha reportado un instrumento de medición con este diseño, es necesario construirlo. Para ello, además de la construcción de reactivos diseñados ex profeso con base en el ejercicio de redes semánticas del primer estudio, se propone poner a prueba el funcionamiento de una traducción al español del instrumento de Dalbert et al. (1987) en una muestra de estudiantes mexicanos.

Se elige este instrumento ya que no sólo es más breve que otras escalas similares como la de Rubin y Peplau (1973), además ha mostrado resultados más consistentes (Hafer & Beguè, 2005). En 2002, Loo (Loo, 2002a, 2002b) puso a prueba una versión en inglés de esta escala, reportando indicadores entre bajos y aceptables de consistencia interna (Alfa de Cronbach de .60 a .75); una estructura de un solo factor, congruente con lo esperado de acuerdo a la estructura teórica de la escala; e indicadores de validez concurrente al correlacionar de forma alta y

positiva con la escala de creencia en el mundo justo (BJWS) de Rubin y Peplau (1973).

Variable: creencia en el mundo justo

Definición Conceptual

La creencia en un Mundo Justo es entendida como la tendencia de los individuos a percibir su entorno (y el mundo en general) como un sistema organizado a través de ciertas reglas predecibles mediante las cuales es posible controlar los resultados que se desea obtener (Lerner, 1980)

Definición Operacional

Puntajes reportados por los participantes en la traducción al español del instrumento de Dalbert et al. (1987) de creencia en el mundo justo.

Instrumento

Se hizo una traducción al español¹⁰ del instrumento de creencia en el mundo justo de Dalbert et al. (1987) con base en la versión en inglés de Loo (Loo, 2002a, 2002b)¹¹. Este instrumento está compuesto de seis reactivos en escala tipo Likert pictográfico con seis opciones de respuesta (Reyes Lagunes, 1993). El valor de las opciones se representó con rectángulos de diferentes tamaños, en donde los más grandes representaban un grado más alto de acuerdo con la expresión evaluada. Las instrucciones y el ejemplo incluidos al inicio del instrumento

¹⁰ 1. Confío en que la justicia siempre triunfa sobre la injusticia
2. Estoy convencido de que a la larga, las personas que sufren injusticias serán recompensadas
3. Creo que en la gran mayoría de los casos las personas reciben lo que se merecen
4. Creo que las personas tratan de ser justas cuando toman decisiones importantes
5. Pienso que en general el mundo es un lugar justo
6. Creo firmemente en que las injusticias en todas las áreas de la vida son una excepción más que la regla

¹¹ 1. I am confident that justice always prevails over injustice.
2. I think basically the world is a just place.
3. I am convinced that, in the long run, people will be compensated for injustices.
4. I firmly believe that injustices in all areas of life (e.g. professional, family, politics) are the exception rather than the rule.
5. I believe that, by and large, people get what they deserve.
6. I think that people try to be fair when making important decisions.

explicaban este procedimiento. El reactivo 4 fue presentado sin los ejemplos que hacían referencia entre otras cosas a la política, dado que podían referir a la política mexicana en particular y darían un contexto no deseado a éste y los demás reactivos.

Procedimiento y participantes

Tanto el procedimiento como las características de la muestra son los mismos que en el estudio 1.

Análisis de resultados

Se hizo un primer análisis para determinar la capacidad de cada reactivo de discriminar entre los puntajes altos y bajos del total de la escala mediante la prueba t de Student. Posteriormente se obtuvieron indicadores de consistencia interna mediante la fórmula alfa de Cronbach. Finalmente se utilizó un análisis factorial de componentes principales, rotación ortogonal (tipo Varimax) y normalización de Kaiser para obtener evidencias de la validez de constructo del instrumento, esperándose obtener una estructura de un solo factor agrupando los seis reactivos.

RESULTADOS

Se realizó primero un análisis de frecuencias para comprobar que todas las opciones de respuesta en cada reactivo hayan sido lo suficientemente atractivas para los participantes. Todos los reactivos obtuvieron respuestas en cada una de sus opciones, aunque sólo dos de ellos (3 y 4) presentaron respuestas por encima del 10% en cada una de sus opciones.

Con la intención de obtener indicadores del tipo de distribución de los reactivos se llevó a cabo un análisis de sesgo, encontrándose indicadores por debajo de 1 en todos los reactivos, lo cual refleja una distribución no sesgada. Posteriormente se analizó que la tendencia de respuestas fuera correcta para cada reactivo. Para ello se sumaron los puntajes de los seis reactivos y se

formaron los grupos alto y bajo con base en los cuartiles. Posteriormente se utilizaron tablas de contingencias para probar que, en el grupo de puntajes altos, la concentración de respuestas fuera más alta en las opciones de respuesta que indicaban mayor acuerdo con el reactivo. De la misma forma se buscó que la concentración de respuestas fuera más alta en las opciones de respuesta que indicaban menor acuerdo con el reactivo para el grupo de puntajes bajos. Todos los reactivos cumplen con este criterio.

Después se compararon las medias de los reactivos entre los grupos altos y bajos del total del instrumento mediante la prueba t de Student. Una diferencia estadísticamente significativa en la media de ambos grupos indicaría que el reactivo es capaz de discriminar entre quienes están de acuerdo o en desacuerdo con el concepto que engloba el factor. Todos los reactivos mostraron una adecuada capacidad de discriminar entre ambos grupos. La tabla 2 resume los resultados de los procedimientos descritos hasta ahora.

Para obtener indicadores de consistencia interna del instrumento se utilizó el indicador alfa de Cronbach. La escala de seis ítems muestra un alfa de .72. El análisis de correlación total-ítem muestra que el reactivo 4 (Creo firmemente en que las injusticias en todas las áreas de la vida son una excepción más que la regla) tiene una correlación baja con el resto de la escala (.25). Sin embargo, retirarlo del análisis sólo implica una ganancia marginal en el alfa de 4 centésimas y podría implicar una pérdida en la representatividad de los significados que pretende cubrir la escala. Por esta razón se decidió finalmente conservar los seis reactivos originales de la escala para los análisis siguientes.

Para obtener evidencia de la validez de constructo del instrumento se le sometió a un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal (tipo Varimax) y normalización de Kaiser.

Tabla 2

Estructura factorial de la escala de creencia en el mundo justo

Reactivo	Todas las Opciones con respuestas	Todas las Opciones con mínimo 10%	Dirección	Sesgo	Discrimina (sig.)
Confío en que la justicia siempre triunfa sobre la injusticia	Sí	No	Sí	0.7	<.001
Estoy convencido de que a la larga, las personas que sufren injusticias serán recompensadas	Sí	No	Sí	0.4	<.001
Creo que en la gran mayoría de los casos las personas reciben lo que se merecen	Sí	Sí	Sí	0.8	<.001
Creo que las personas tratan de ser justas cuando toman decisiones importantes	Sí	Sí	Sí	-0.1	<.001
Pienso que en general el mundo es un lugar justo	Sí	No	Sí	0.9	<.001
Creo firmemente en que las injusticias en todas las áreas de la vida son una excepción más que la regla	Sí	No	Sí	0.5	<.001

De acuerdo con lo esperado el análisis muestra una solución de un solo factor. Sin embargo, la varianza explicada total es de apenas el 42%, indicando que la escala podría no estar cubriendo todos los significados relacionados a la creencia del mundo justo y es necesario por lo tanto incluir más reactivos que hagan referencia a otros elementos del concepto.

Tabla 3

Estructura factorial e indicadores del instrumento de creencia en el mundo justo

	CMJ
Varianza explicada	42.4%
Rango	6-29
Promedio	17.2
Desviación estándar	5.6
α de Cronbach	0.72
Reactivos	
Confío en que la justicia siempre triunfa sobre la injusticia	0.760
Estoy convencido de que a la larga, las personas que sufren injusticias serán recompensadas	0.741
Creo que en la gran mayoría de los casos las personas reciben lo que se merecen	0.708
Creo que las personas tratan de ser justas cuando toman decisiones importantes	0.686
Pienso que en general el mundo es un lugar justo	0.541
Creo firmemente en que las injusticias en todas las áreas de la vida son una excepción más que la regla	0.392

Tomando como base el rango de 6 a 36 puntos de la suma de los reactivos de la escala, la media de 17.2 refleja que las respuestas de la muestra en general se sitúan cerca de la media.

La tabla 3 muestra los resultados del análisis factorial y los principales indicadores y descriptivos del instrumento

CONCLUSIONES

El objetivo de este estudio fue obtener evidencias de la validez y confiabilidad del instrumento de creencia en el mundo justo de Dalbert et al. (1987) en el contexto de una muestra mexicana, para lo cual se le sometió a un análisis factorial de componentes principales y se calculó su consistencia interna mediante la fórmula alfa de Cronbach. Como resultado se obtiene una estructura de un solo factor que agrupa los seis reactivos del instrumento de Dalbert et al. (1987), lo cual es congruente con lo esperado. Sin embargo, tanto el nivel de consistencia interna como la cantidad de varianza explicada por el total de la escala parecen apuntar a la necesidad de incorporar una mayor cantidad de reactivos al instrumento en el caso de pretender una medición global unifactorial de creencia en el mundo justo.

Para los fines de esta etapa del proyecto se puede concluir que es viable incluir los reactivos de este instrumento dentro de una medida más completa y amplia en la cual se pretenden recuperar las dimensiones originalmente propuestas por Lerner (1980) respecto de la creencia en el mundo justo¹².

Esta decisión se respalda en los resultados obtenidos en los análisis de discriminación realizados en este segundo estudio que muestran una adecuada capacidad de discriminación de cada reactivo de manera individual.

¹² prevención del acto injusto; restitución (por ejemplo, compensando a la víctima de una injusticia); falso cinismo (el individuo toma distancia del evento injusto aparentando que no cree y no necesita creer en que el mundo es un lugar justo); negación (evitación/alejamiento físico y mental de la situación injusta); reinterpretación de la causa (por ejemplo culpando a una víctima inocente de su desgracia); reinterpretación del carácter (por ejemplo asignando rasgos positivos a quienes tienen más recursos y rasgos negativos a quienes tienen menos); reinterpretación del resultado (asumiendo por ejemplo que el acto injusto "forjará el carácter" de la víctima); justicia final (pensar por ejemplo que los injustos recibirán su castigo en algún momento de alguna forma y las víctimas serán recompensadas); mundos múltiples (las injusticias recaen en un entorno distinto al del individuo, otros países, otros grupos sociales, otras familias, etc.).

Se espera que, dentro del plan de prueba de un instrumento más amplio, estos reactivos contribuyan a incrementar la validez consistencia interna y varianza explicada del mismo. No necesariamente se esperaría que formen parte de un mismo factor, en tanto que serán respondidos y analizados en el contexto de un conjunto de reactivos que, aunque miden un mismo constructo teórico, fueron diseñados para identificar diferentes matices dentro del mismo.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO III, MEDICIÓN MULTIDIMENSIONAL DE LA CREENCIA EN EL MUNDO JUSTO: ESTRATEGIAS COGNOSCITIVAS PARA CONSERVAR LA CREENCIA EN EL MUNDO JUSTO ANTE UN ESTADO DE PRIVACIÓN RELATIVA

INEQUIDAD Y PRIVACIÓN RELATIVA

La inequidad en las sociedades humanas es tan antigua o más que nuestra vida como especie sedentaria ligada a la agricultura (Boix & Rosenbluth, 2006; Boix, 2010). Es quizá como una adaptación que los individuos estamos motivados para maximizar nuestras ganancias, lo cual implica buscar un equilibrio entre nuestras utilidades y las de los demás pensando en las utilidades de las relaciones a largo plazo (Walster, et al. 1976). Presenciar o ser víctima de una distribución inequitativa de recursos desencadena un estado de estrés que motiva a restablecer la equidad.

Diferentes estudios han utilizado el juego de negociación de ultimátum encontrando evidencias de la motivación por la equidad. Si se asume sólo una motivación por el propio interés, este juego mostraría que quien distribuye los recursos conserva para sí el máximo posible y asigna el resto al otro participante. Éste debería aceptar incluso la mínima oferta, dado que es una utilidad mayor a la que obtendría si la rechaza. Sin embargo, la oferta promedio en este tipo de juegos se ubica entre el 30 y 40% del recurso a dividir, y ofertas menores al 20% son rechazadas casi siempre (Camerer & Thaler, 1995) en diferentes países (Roth, Prasnikar, Okuno-Fujiwara & Zamir, 1991). En congruencia con esos resultados, Carlsmith, Darley & Robinson (2002) muestran que los criterios para infringir castigo a alguien que ha lastimado a otra persona corresponden con una motivación por restablecer la balanza, haciendo que el delincuente sufra una pena equivalente al daño causado, y no un intento por prevenir la reincidencia del crimen o dar un castigo ejemplar que desmotive a otros posibles criminales.

Ser víctima de un acuerdo inequitativo genera privación relativa, que Walker y Smith (2002) definen como el estado producido por la privación de algún bien deseable en comparación con el propio estado pasado, otra persona, personas de un grupo social diferente o con un estado ideal concebido como posible o al que se tiene derecho legítimo. Runciman (1966, p.10) explica el proceso de la siguiente forma “A es relativamente privado de X cuando: (1) no tiene X, (2) ve que otra persona o personas (entre las cuales puede incluirse él mismo en un tiempo pasado o futuro ideal) tienen X (sea su voluntad o no tenerlo), (3) A quiere tener X, y (4) A ve que es posible conseguir X”.

Los mecanismos que dan origen a la privación relativa fueron integrados y presentados por Gurr (1970) como un mecanismo explicativo de las revueltas sociales y revoluciones. Surgieron críticas posteriores a la propuesta de Gurr (1970), argumentando que era sencillo encontrar grupos sociales marcados por una fuerte inequidad que se mantenían en paz y aceptaban su condición de subordinación (Walker & Smith, 2002). De hecho, revisiones históricas como la de Zinn (1968) muestran que los levantamientos armados y las revoluciones son la excepción más que la regla.

La teoría de justificación del sistema social (Jost, et al. 2004) ofrece una explicación a esta ausencia de conflicto, mostrando que los individuos están motivados para justificar y legitimar el su estatus quo y que esta motivación reduce la disposición a protestar contra el sistema (Jost, Chaikalis-Petrtsis, Abrams, Sidanius, Van der Toorn, & Bratt, 2012; Jost, Kay & Thorisdottir, 2009). Esta motivación es mayor en los individuos menos beneficiados por su sistema (e.g. grupos marginados). (Jost, Pelham, Sheldon & Sullivan, 2003; Kay et al. 2009). Kay y Friesen (2011) reportan que esta motivación se presenta bajo cuatro condiciones: a) percibir que el sistema social en su totalidad se encuentra amenazado; b) depender en mayor medida del sistema social; c) percibir que es imposible o muy costoso salir de ese sistema social; y d) percibir bajo control personal sobre los propios resultados.

Si pensamos que la diferencia de estatus está definida por el acceso diferencial a recursos valiosos entre los grupos, es posible suponer que los integrantes de grupos de bajo estatus estarán más expuestos a dependencia del sistema, imposibilidad para cambiar el sistema o salir de él y bajo control personal de los recursos valiosos, en comparación con los de mayor estatus. En congruencia, el estudio de Galindo y Ardila (2012) identifica en el análisis del discurso de personas de un estrato social bajo señales características de indefensión aprendida, locus de control externo y baja auto eficacia.

Este enfrentamiento de condiciones inequitativas de vida que se perciben como estables generan un estado de disonancia cognitiva que ha de resolverse para que los individuos conserven el equilibrio cognitivo (Jost, Pelham, Sheldon & Sullivan, 2003). Sánchez-Aragón y Sánchez (2009) encontraron que buena parte de las acciones o estrategias cognitivas ante un estado de enojo estaban encaminadas a contenerlo y muy pocas a dejarlo fluir o tomar acciones que cambien la situación que lo originó. Estos resultados fueron confirmados en el estudio de Sánchez Aragón y Díaz Loving (2009a), quienes identificaron que en situaciones de enojo las estrategias cognitivas y conductuales buscan reducir el enojo reinterpretando la situación de manera positiva, evitando pensar al respecto o alejándose de la situación; pero muy pocas de ellas buscan modificar la situación que originó esa emoción. Uno de los elementos en este proceso es la necesidad de creer que el mundo es un lugar justo, donde las personas reciben lo que merecen y merecen lo que reciben (Oldmeadow & Fiske, 2007; Lerner, 1980).

CREENCIA EN EL MUNDO JUSTO Y MANEJO DE LA PRIVACIÓN RELATIVA

La aversión a la inequidad (Dawes et al., 2007) surge de los contratos sociales que el individuo adquiere en su medio social, donde los individuos aprenden y asumen las reglas a seguir para obtener recursos que necesitan sin afectar a los demás. Los resultados de McCullough, Pedersen, Schroder, Tabak, y Carver (2013) soportan esta idea, mostrando que niños criados en medios donde los

contratos sociales no son claros tienen una mayor tendencia a traicionar la confianza de los demás y son más sensibles al riesgo de ser traicionados.

Braband y Lerner (1974) mostraron que la capacidad de los niños para esperar por una gratificación se desarrolla junto con la importancia asignada al mérito para obtener los recursos deseados. Estudios en diferentes culturas y regiones geográficas han mostrado que la motivación por la equidad se desarrolla a una edad temprana (Rochat, et al. 2009; Barreiro, 2009) y aunque se observan variaciones en las formas en que se presenta, se concluye que la equidad es una motivación presente en esos grupos (Henrich, et al. 2004).

Tanto la teoría de la equidad (Walster, et al. 1976) como la hipótesis de la creencia en el mundo justo (Lerner, 1980; Hafer & Bégue, 2005) proponen que los procesos de socialización en diferentes culturas desarrollan el compromiso personal de obtener los recursos necesarios con base en el propio mérito, principio que idealmente regirá sus interacciones con los demás. Sin embargo, este compromiso sólo reporta utilidades en un medio social estable donde los demás guardan el mismo compromiso, buscando obtener sus recursos con base en su propio mérito.

Ante la presencia de un evento que amenaza la creencia de que el mundo es justo, los individuos se ven en la necesidad de “elegir” entre dos cogniciones: o el mundo es injusto (carece de reglas claras que se cumplen del mismo modo para todos en el sistema) y por lo tanto no se tiene garantizado obtener resultados equivalentes al esfuerzo invertido, o el evento percibido (o experimentado personalmente) no es tan injusto en realidad, modificándose así la percepción del evento. Ante esta disyuntiva los individuos se ven motivados por su necesidad de certidumbre a dar mayor peso a cogniciones que permiten conservar la idea de que el sistema social en el que se desenvuelven y su entorno en general es un lugar justo, que funciona bajo reglas fijas y claras donde cada quien obtiene los castigos o recompensas que se merece.

Evidencias experimentales (Lerner & Simmons, 1976) respaldan esta idea en situaciones donde los individuos presencian un evento injusto. Cuando a los participantes se les presentaba la historia de alguien que sufría de forma injustificada ellos trataban de compensarle. Pero cuando no había forma o esto no se les permitía, los participantes le denigraban y le atribuían la responsabilidad de su desgracia. El estudio de Clyman, Roth, Sniderman y Charrier (1980) mostró que personal con altos niveles de creencia en el mundo justo encargado del cuidado niños enfermos atribuía mayor responsabilidad a los padres de las enfermedades de sus hijos que los cuidadores con niveles bajos. Este efecto sería el resultado de la necesidad de conservar la creencia en que el mundo es justo, atribuyendo estos eventos percibidos como injustos a agentes causales específicos y no a una propiedad global del sistema.

Los primeros estudios se centraban en el individuo como espectador de un acto injusto. Estudios posteriores dieron cuenta de la creencia en el mundo justo como un atenuador de las emociones negativas derivadas de estados de privación relativa. Begué y Müller (2006) y Dalbert, (2002, 2010) mostraron que quienes reportan niveles más altos de creencia en el mundo justo reportan también menos resentimiento al haber experimentado situaciones injustas. Navia (2008) reporta que familiares de víctimas secuestradas piden a Dios por su familiar ofreciendo cambiar sus propias conductas incorrectas, mientras que las víctimas declaran a menudo haber aprendido de esa experiencia.

Ambas cogniciones son congruentes con la noción de que el mundo funciona como una gran balanza, donde actos buenos ameritan una recompensa y actos injustos deben tener una explicación u ofrecer alguna ganancia que reste su cualidad de injusticia. El estudio de Nasser, Doumit y Carifio (2011) muestra que adultos mayores con mayor creencia en que el mundo es justo reportan niveles superiores de bienestar subjetivo. El estudio de Stroebe, Dovidio, Barreto, Ellemers y John (2011) mostró que los estados emocionales negativos derivados de ser discriminado son menores en quienes tienen una mayor creencia en que el mundo es justo. Choma, Hafer, Crosby y Foster (2012) mostraron que la creencia

en el mundo justo reduce las probabilidades de que un resultado negativo (no ser contratada) sea percibido como un acto de discriminación. Estos resultados dan cuenta de la función de esta creencia como un recurso para aminorar los efectos emocionales negativos de ser víctima de injusticias.

ESTRATEGIAS COGNITIVAS PARA AFRONTAR LAS AMENAZAS A LA CREENCIA EN UN MUNDO JUSTO

Diferentes estudios conciben la creencia en el mundo justo como un constructo unidimensional y han utilizado instrumentos que la miden como tal (Hafer & Bégue, 2005; Rubin & Peplau, 1975; Dalbert, et al. 1987, como se citó en Hafer & Bégue, 2005).

Al ser diseñados estos instrumentos para reflejar una estructura unidimensional, los resultados que muestran estructuras multidimensionales han sido interpretados como evidencias de invalidez de constructo. Sin embargo, la propuesta original de Lerner (1980) proponía una necesidad de creer en un mundo justo que los individuos necesitaban defender ante elementos de información (e.g. niños que nacen con algún problema severo de salud) que amenazaban esa creencia. Esta defensa se logra con diferentes estrategias y son esas estrategias las que podrían recuperarse en procesos de evaluación de las víctimas en escenarios experimentales o como elementos cognitivos en mediciones de creencias.

Lerner (1980) propuso nueve estrategias mediante las cuales los individuos podrían defender su creencia en que el mundo es justo: a) prevención del acto injusto; b) restitución (por ejemplo, compensando a la víctima de una injusticia); c) falso cinismo (el individuo toma distancia del evento injusto aparentando que no cree y no necesita creer en que el mundo es un lugar justo); d) negación (evitación/alejamiento físico y mental de la situación injusta); e) reinterpretación de la causa (por ejemplo culpando a una víctima inocente de su desgracia); f) reinterpretación del carácter (por ejemplo asignando rasgos positivos a quienes tienen más recursos y rasgos negativos a quienes tienen menos); g)

reinterpretación del resultado (asumiendo por ejemplo que el acto injusto “forjará el carácter” de la víctima); h) justicia final (pensar por ejemplo que los injustos recibirán su castigo en algún momento de alguna forma y las víctimas serán recompensadas); i) mundos múltiples (las injusticias recaen en un entorno distinto al del individuo, otros países, otros grupos sociales, otras familias, etc.).

MÉTODO

Planteamiento del problema

¿Puede identificarse más de una dimensión como componente en el constructo de creencia en el mundo justo que cumplan con una función paliativa ante un estado de privación relativa?

Objetivos

El presente estudio tuvo por objetivo diseñar una medición que ponga a prueba la estructura multidimensional de las estrategias para defender la creencia en el mundo justo, además de analizar la función de estas dimensiones como paliativas ante una situación de privación relativa.

Justificación

En un nivel teórico más amplio, el interés en la creencia en el mundo justo reside en su capacidad para contribuir a la resolución de disonancia cognitiva ante un acto injusto y los efectos de este proceso sobre la justificación del sistema social y la conformidad con una distribución inequitativa de recursos. En ese contexto, las estrategias de prevención del acto injusto y restitución carecen de interés para este estudio dado que implican un afrontamiento directo de los agentes causales de la situación y no a la aceptación y conformación con un estatus inferior y la distribución inequitativa de recursos que ello implica. La estrategia falso cinismo ha recibido poco respaldo empírico (Hafer & Bègue, 2005) por lo que tampoco será considerada para este estudio, centrándose la atención en lo sucesivo en las seis estrategias restantes. Se plantea como hipótesis que las estrategias de

creencia en el mundo justo reducirán las emociones negativas generadas ante la primación de una situación de privación.

Participantes

Se contó con las respuestas de 337 participantes, 54% de ellos mujeres, con una edad promedio de 21.4 años, D.E. 2.8 años. Todos eran estudiantes universitarios de alguna de 32 diferentes licenciaturas o ingenierías, inscritos en una de tres diferentes universidades públicas con sede en la Ciudad de México. Sólo 18% de ellos declaró contar con un empleo al momento de participar en el estudio. El muestreo fue accidental, no probabilístico (Kerlinger y Lee, 2000).

Instrumento

El cuadernillo de preguntas iniciaba con la sección de datos generales (edad, sexo, carrera que estudiaban, avance en su carrera, etc.). A continuación se presentaba una viñeta (anexo 1) que era una supuesta nota publicada en un diario donde se describía la protesta de un grupo de jóvenes rechazados de universidades públicas que demandaban ser admitidos. Esta viñeta fue diseñada para activar un estado de privación relativa en los participantes que fueron rechazados anteriormente de alguna universidad. Después se enlistaban 36 emociones en donde los participantes expresaban sus reacciones ante la viñeta; presentadas en formato tipo Likert con opciones de respuesta de 1(Poco) a 7 (Mucho). Finalmente se presentaban los 40 reactivos diseñados para la medición de estrategias de protección de creencia en el mundo justo, en formato tipo Likert con opciones de respuesta que iban de 1 (En desacuerdo) a 7 (De acuerdo). Estos reactivos fueron diseñados tomando como base la información obtenida en un ejercicio previo de redes semánticas (Reyes-Lagunes, 1993), en el que 149 participantes ofrecían definiciones a una viñeta que presentaba un mundo en el que cada quien obtenía lo que se merecía con base en su esfuerzo.

Tipo de Estudio

El estudio fue exploratorio transversal no experimental.

Procedimiento

Los cuestionarios se aplicaron en salones de clase y áreas de esparcimiento. Se solicitaba su participación voluntaria explicándoles los objetivos y procedimientos del estudio, asegurando el anonimato de sus respuestas.

Análisis de datos

Para poner a prueba la estructura del instrumento construido y obtener evidencias de su validez de constructo se llevaron a cabo dos procedimientos estadísticos generales. Primero un análisis factorial exploratorio de componentes principales con rotación ortogonal varimax. Después, para comparar los modelos unidimensional y con varias dimensiones se utilizó un análisis factorial confirmatorio mediante modelos de ecuaciones estructurales. Para obtener indicadores de consistencia interna de cada factor se utilizó la fórmula alfa de Cronbach. Finalmente, se utilizaron correlaciones de Spearman para analizar las posibles relaciones entre el indicador de privación relativa y las emociones generadas por la viñeta experimental.

RESULTADOS

Propiedades psicométricas de la medición de creencia en el mundo justo

Los reactivos de este instrumento fueron sometidos a un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal varimax para conocer su estructura. La rotación convergió en siete iteraciones y mostró una solución de cinco factores que explican el 62.3% de la varianza (tabla 1).

El factor justicia final corresponde al concepto originalmente propuesto por Lerner (1980) y refiere la idea de que todas las personas reciben tarde o temprano

los premios o castigos que merecen de acuerdo al mérito de sus acciones. El factor derogación corresponde a las dimensiones de reinterpretación de la causa y reinterpretación del carácter, al señalar que las personas que sufren alguna injusticia son culpables de las mismas, ya sea por sus características personales o por su negligencia. El factor estoicismo es conceptualmente cercano a la estrategia de reinterpretación del resultado, al referir que las adversidades proveen aprendizajes que no adquieren quienes no las padecen, mencionando además que las injusticias no son tan graves en comparación con las que sufren en otros lugares y que son pasajeras. El factor distancia se asemeja al concepto de mundos múltiples, al mencionar que las injusticias ocurren a personas diferentes o que viven lejos y que incluso en condiciones de adversidad (pobreza) se puede ser feliz. El factor negación refiere a un alejamiento de estímulos que amenazan la creencia en el mundo justo.

Tabla 1

Solución factorial para la medición de estrategias para defender la creencia en el mundo justo

	Justicia Final	Derogación	Estoicismo	Distancia	Negación
Promedio	3.8	3.3	3.2	2.8	3.6
D.E.	1.5	1.3	1.3	1.3	1.5
α	0.858	0.733	0.774	0.619	0.621
% Varianza explicada	18.2	13.0	12.7	10.3	8.0
Al final las personas siempre reciben lo que se merecen	.84	.15	.09	.12	.07
Las personas que abusan de los demás reciben su merecido en algún momento	.83	.12	.23	.07	.12
Este mundo tiene un orden que hace que cada quien tenga lo	.72	.24	.17	.18	.04

que merece

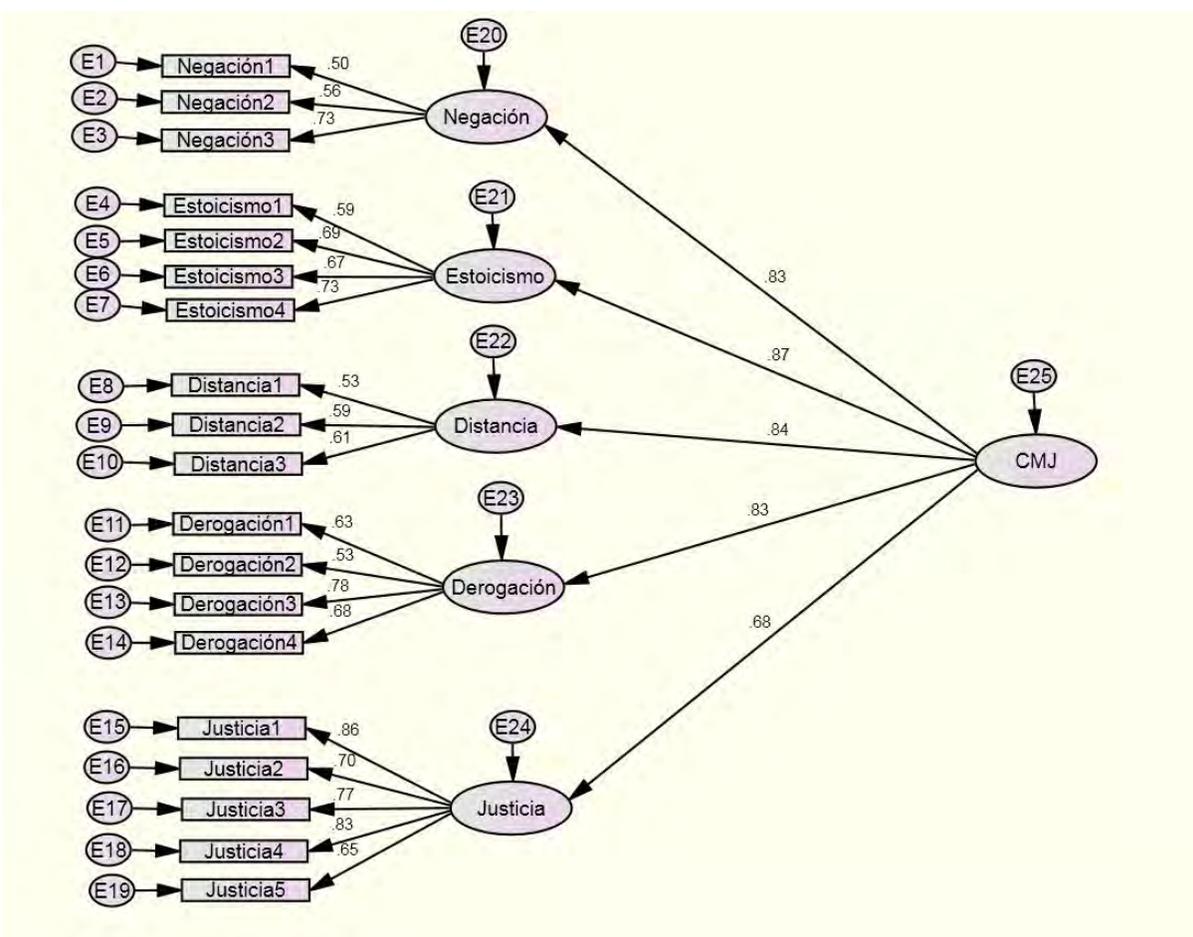
La vida puede cobrarse en cualquier momento las cosas que hemos hecho mal en el pasado	.71	-.09	.08	.25	.27
Las reglas de la vida hacen que todos reciban los frutos de su esfuerzo	.69	.34	.11	-.07	.06
Las personas que son tratados de forma injusta, al final aprenden de su sufrimiento	.40	.39	.36	.02	.09
Cuando alguien tiene menos que los demás es porque NO ha querido esforzarse para mejorar	.07	.80	-.05	.06	.18
Pienso que en general el mundo es un lugar justo	.14	.63	.21	.23	-.05
Quienes pasan muchas injusticias en su vida es porque NO han tenido el valor para defenderse	.20	.63	.22	.22	.02
Si a alguien le pasan cosas malas en su vida es porque NO ha tomado las decisiones correctas	.25	.59	.24	.27	.21
Las injusticias que ocurren en otros países son mucho más graves que las que ocurren aquí	.09	.13	.78	.14	.12
La comodidad vuelve a los	.21	.11	.76	.07	.18

ricos menos hábiles que los pobres					
Si a una persona ya le pasaron muchas cosas malas lo más probable que le empiecen a pasar cosas buenas	.28	.21	.64	.32	-.01
Es poco común que cosas realmente graves le pasen a personas como yo	.05	.31	.10	.72	.05
Las cosas realmente injustas de la vida ocurren en otros países	.03	.07	.44	.66	.02
Hay más felicidad en la pobreza que en la riqueza	.28	.16	.05	.59	.15
Prefiero NO ver ni escuchar programas que hablan de personas que sufren de manera injusta	.14	.00	.04	.22	.81
Prefiero evitar a las personas que siempre hablan de cosas negativas	.19	.32	.28	-.16	.64
Cuando alguien habla sobre las cosas injustas de la vida prefiero cambiar el tema de conversación	.16	.18	.39	.39	.45

Se marcan en negritas los valores superiores a .4

Para tener un referente adicional de la estructura de la creencia en el mundo justo se pusieron a prueba dos modelos de ecuaciones estructurales, utilizando el programa AMOS 18 (Arbuckle, 2009). El primero modelo (figura 14) presenta una estructura donde las 5 estrategias para defender la creencia en el

mundo justo subyacen a la variable de creencia en el mundo justo en general ($\chi^2=294.86$, g.l. 147, sig.<.001; GFI=.89; CFI=.91; RMSEA=.065, intervalo de .054 a .076, con un límite bivariado de confianza de 90%). En el segundo modelo, todos los reactivos subyacen directamente a la variable de creencia en el mundo justo sin considerar las cinco dimensiones de defensa a la creencia ($\chi^2=595.93$, g.l. 152, sig.<.001; GFI=.75; CFI=.73; RMSEA=.111, intervalo de .102 a .121, con un límite bivariado de confianza de 90%). Ninguno de los modelos mostró indicadores de bondad de ajuste óptimo, pero el primero de está más cerca de ellos, por lo que se decidió conservar los cinco factores para los análisis siguientes, formando nuevas variables con el promedio de los reactivos que componen cada dimensión.



Estructura de emociones derivadas de un estado de privación relativa

Para conocer las dimensiones que componían la medición de emociones derivadas de un estado de privación relativa se llevó a cabo un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal varimax. La rotación convergió en 6 iteraciones, mostrando una estructura de cinco componentes que explicaban en conjunto el 65.1% de la varianza total.

El primer factor estuvo compuesto por 11 reactivos y fue nombrado impotencia, por referir estados emocionales derivados de la privación relativa (e.g. coraje, molestia) junto con otros que denotaban la incapacidad para corregir esa situación (e.g. impotencia, frustración, tristeza). El segundo factor, inequidad, concentró cuatro reactivos y refiere a la percepción de un trato injusto o desfavorable. El factor hostilidad agrupó cuatro reactivos y refiere emociones con una carga emocional negativa de mayor intensidad y situadas en un contexto relacional (desprecio, menosprecio, ira y abuso). Por último, el factor privación relativa reúne los reactivos celos, envidia y rivalidad, que refieren a la comparación desventajosa ante alguien que posee un recurso valioso. Una vez determinada la estructura se formaron nuevas variables promediando los puntajes de los reactivos que componen cada dimensión, las cuales fueron utilizadas en los análisis siguientes.

Creencia en el mundo justo y su función paliativa de la privación relativa

Para poner a prueba la función paliativa de las estrategias para defender la creencia en el mundo justo se utilizaron correlaciones Spearman entre la cantidad de intentos fallidos por ingresar a la universidad y las emociones negativas reportadas por los participantes al momento de leer la viñeta.

Un primer análisis con todos los participantes refleja relaciones positivas pero moderadas. Esto implica que quienes hicieron más intentos fallidos para ingresar a la universidad experimentaron más emociones negativas al leer la viñeta, en específico impotencia, inequidad y hostilidad (tabla 3).

Posteriormente, se formaron grupos de puntajes altos y bajos para cada estrategia y se hicieron las mismas correlaciones para identificar diferencias entre esos grupos. Si las estrategias funcionan como un paliativo ante estados de privación relativa, las relaciones entre la cantidad de intentos fallidos para ingresar a la universidad y las emociones negativas producidas por la viñeta deberían ser más fuertes en quienes reportan niveles más bajos en las estrategias.

En quienes reportaron niveles bajos en las estrategias, más intentos fallidos se asocian con más emociones negativas al leer la viñeta. Todas estas relaciones son superiores a las observadas en el análisis a nivel total. En cambio, las emociones negativas no presentaron ninguna asociación significativa con la cantidad de intentos fallidos en el grupo de puntajes altos en las estrategias.

Las estrategias negación, estoicismo y justicia muestran el patrón esperado como paliativos ante un estado de privación relativa, al reflejarse menos emociones de impotencia e inequidad. Estoicismo y justicia muestran el mismo patrón para las emociones de hostilidad, implicando que estas estrategias pueden mermar las emociones que motivarían a la acción colectiva ante un estado de privación relativa.

Quienes reportaron niveles altos y bajos en derogación experimentaron emociones asociadas a inequidad después de leer la viñeta, pero quienes reportaron niveles bajos experimentaron mayor hostilidad al incrementarse el número de intentos fallidos, mientras que quienes reportaron niveles altos experimentaron impotencia. Esto implica que quienes tienden a atribuir a las víctimas las causas de sus desgracias se sintieron impotentes ante la viñeta, por ser ellos mismos las víctimas de esa desgracia y, en esa medida, responsables de lo ocurrido. En cambio, quienes no lo hacen experimentaron hostilidad al no identificarse ellos mismos como causantes de esa injusticia.

La estrategia distancia no presenta el patrón esperado como paliativo ante el estado de privación relativa, al observarse correlaciones de magnitudes

similares entre quienes reportaron puntajes altos y bajos. No se observan tampoco relaciones con las emociones de privación relativa.

Tabla 3

Correlaciones entre la cantidad de intentos fallidos para ingresar a la universidad y las emociones negativas producidas por la viñeta, a nivel total y para diferentes niveles en las estrategias para defender la creencia en el mundo justo

		Impotencia	Inequidad	Hostilidad	Privación relativa
¿Cuántos exámenes hiciste para ingresar a la universidad antes de lograrlo?	Total	0.181**	0.186**	0.140*	0.015
	Baja				
	Negación	0.240*	0.380**	0.205	0.110
	Alta				
	negación	-0.009	-0.64	-0.069	-0.103
	Bajo				
	estoicismo	0.267**	0.363**	0.285**	0.098
	Alto				
	estoicismo	0.130	0.014	0.023	0.075
	Baja				
	distancia	0.173	0.189	0.185	0.118
	Alta				
	distancia	0.194	0.160	0.141	-0.103
	Baja justicia	0.274**	0.256**	0.215*	0.041
	Alta justicia	0.145	0.076	0.058	-0.040
	Baja				
derogación	.164	.234*	.244*	.081	
Alta					
derogación	.298**	.210*	.163	.064	

*=Correlación con significancia estadística <.05

**=Correlación con significancia estadística <.01

CONCLUSIONES

Los resultados de este estudio muestran evidencias de una estructura multidimensional de la creencia en el mundo justo que corresponde con algunas de las estrategias propuestas por Lerner (1980). Tanto el análisis factorial exploratorio como el confirmatorio son congruentes con esta propuesta teórica.

Los análisis posteriores muestran que las estrategias negación, estoicismo, justicia y derogación cumplen la función paliativa ante un estado de privación relativa que habían sido reportados previamente respecto de la creencia general en un mundo justo. Especialmente en los estudios de Dalbert (2002, 2010), la creencia en el mundo justo es entendida como un recurso que permite a los individuos superar crisis personales que son percibidas como un acto injusto.

El presente proyecto se centra en el mismo efecto de la creencia en el mundo justo, pero explorando la posibilidad de que sus funciones paliativas ante un estado de privación relativa disminuyan los estados emocionales y la motivación que típicamente anteceden a la acción colectiva (Zomerén, Leach & Spears, 2012). En este sentido, las estrategias estoicismo y justicia presentarían un patrón mixto, en tanto que personas que no ostentan estas estrategias reportan más inequidad y hostilidad ante el estado de privación relativa primado en el estudio, pero también experimentan más impotencia. Estas personas perciben el hecho como injusto, se enojan, pero perciben emociones que se asociarían a una incapacidad para cambiar esa realidad y restablecer la justicia (impotencia).

La estrategia derogación, característica de los primeros estudios de Lerner y Simmons (1966), muestra un patrón relevante para la explicación de la acción colectiva. Participantes con niveles altos de derogación experimentaron inequidad e impotencia, mientras que quienes reportaron niveles bajos en esa estrategia experimentaron hostilidad además de inequidad, sin asociaciones con el factor de impotencia. Este efecto señala la importancia de la atribución causal (Hewstone, 1992) como un proceso que media los estados motivacionales detrás de la acción colectiva ante estados de privación relativa. Quienes tienen a la derogación como

una estrategia para defender su creencia en el mundo justo tienden a atribuir internamente las causas de las situaciones injustas que sufren; califican el hecho como una injusticia real, pero identifican en sus propias limitaciones o decisiones equivocadas la causa del mismo (“si no fuera tan tonto esto no me hubiera ocurrido”). En cambio, quienes no tienen esta estrategia perciben también la inequidad pero la atribuyen a agentes externos, experimentando emociones negativas de alta intensidad como ira, enojo y desprecio, que pueden ser el motor de acciones encaminadas a restablecer la equidad (Zomeran, et al. 2012).

Sobre la atribución causal vale la pena mencionar los resultados de Goldenberg y Forgas (2012) mostrando que la atribución de culpa a las víctimas de una desgracia tiende a ser mayor cuando éstas son del propio grupo que cuando pertenecen a otro grupo. Este fenómeno implicaría que los sesgos cognitivos que pretenden conservar la creencia en el mundo justo reducirían el impacto emocional negativo derivado tanto de las injusticias vividas en carne propia (como se observa en el presente estudio) como aquellas sufridas por otros cercanos, minimizándose así otra fuente de emociones negativas asociadas a una situación injusta, en este caso del propio grupo.

Los estudios de Oldmeadow y Fiske (2007) mostraron que la creencia en el mundo justo se asocia con sesgos en los estereotipos de grupos de alto y bajo estatus que legitiman la inequidad entre ellos. El estudio de Iatridis y Fousiani (2009) muestra que personas con niveles altos en creencia en el mundo justo tienden a sesgar sus percepciones de personas de diferentes estatus, atribuyendo los fallos de las personas de bajo estatus a causas internas y los fallos de personas de alto estatus a causas externas. Debe considerarse además que esta preferencia por la inacción y el control de las emociones que motivan a la protesta forman parte característica de algunos grupos y sus culturas (Sánchez -Aragón & Díaz-Loving, 2009b), siendo transmitidos y reforzados de generación en generación (Retana-Franco & Sánchez-Aragón, 2008). Los resultados del presente estudio complementan esos hallazgos para la comprensión de la

conformidad e inacción frente a los estados de privación relativa que caracterizarían las relaciones entre grupos de diferente estatus.

CAPÍTULO V

EXPOSICIÓN A RESULTADOS INCONTROLABLES EN LA HISTORIA DE VIDA COMO GENERADOR DE IMPOTENCIA APRENDIDA GENERALIZADA

CONFORMIDAD CON UN ESTATUS SOCIAL INFERIOR

Teorías como la de identidad social (Tajfel, 1984) y el conflicto realista (Sherif, 1967) han sido referente obligado en la explicación de los conflictos intergrupales. Estas llegan a la conclusión de que los procesos de categorización social son un caldo de cultivo para el surgimiento de la preferencia por el propio grupo y el conflicto con los integrantes del otro. Este sesgo endogrupal se presenta aún sin necesidad de una historia previa de conflicto en relaciones donde las fronteras entre los grupos son impermeables, no hay diferencias notables de estatus entre ellos y/o estas diferencias son percibidas como ilegítimas (Tajfel & Turner, 2003).

Revisiones históricas (Zinn, 1968) muestran sin embargo que las formas de conflicto abierto y hostil que derivan del sesgo endogrupal son la excepción más que la regla. Incluso bajo condiciones de explotación y esclavismo, pueden pasar décadas de “tranquilidad” antes de que surjan estallidos sociales que modifiquen el estatus quo.

De hecho, diferentes estudios dan cuenta del fenómeno contrario. Algunas mujeres tienden a respaldar estereotipos y prejuicios contrarios a los intereses de su propio género (Glick, et al. 2000; Cruz, Zempoaltecatl & Correa, 2005; CONAPRED, 2005). Algunos indígenas en México presentan ideas contrarias a los intereses de su propio grupo, afirmando incluso que no contratarían a otro indígena aunque estuviera bien capacitado (CONAPRED, 2005). Integrantes de los segmentos económicamente más desfavorecidos en Estados Unidos son quienes muestran una mayor confianza en que las decisiones del gobierno “son en beneficio de todos” y muestran niveles de acuerdo más alto con frases como “Las diferencias en los salarios son necesarias para motivar el esfuerzo individual” (Jost, Pelham, Sheldon & Sullivan, 2003). El estudio de Castillo, Miranda y

Carrasco (2012) muestra que la percepción de inequidad de ingreso es mayor en quienes tienen mayores ingresos que en quienes tienen menores ingresos en Chile.

Estos ejemplos de rechazo al propio grupo en grupos de menor estatus y de respaldo a un estatus que no les favorece constituyen una excepción y quedan fuera del marco de explicación de la teoría de identidad social (Tajfel & Turner, 2003). Como una visión complementaria, la teoría de justificación del sistema social (Jost & Banaji, 1994; Jost, et al. 2004; Jost, Kay, & Thorisdottir, 2009) afirma que cuando los grupos sostienen relaciones de discriminación continuada, estatus percibidos como estables y claramente desiguales, y fronteras impermeables entre los grupos, los miembros de grupos de bajo estatus no presentan el sesgo endogrupal propuesto por la teoría de la identidad social. En lugar de eso los individuos presentan lo que Jost y Banaji (1994) llaman falsa conciencia, que es "...la posesión y respaldo de creencias que son contrarias a los intereses personales y del propio grupo y por medio de los cuales se contribuye a mantener la posición desventajosa de uno mismo y del propio grupo" (Jost & Banaji, 1994, p. 3). Las evidencias de formas de pensar y actuar que parecen ir en contra de los intereses propios y del endogrupo requieren una explicación, en tanto que constituye una excepción a un conjunto de teorías además de la teoría de identidad social.

MOTIVACIÓN POR LA EQUIDAD

De acuerdo con la teoría de la equidad (Walster, et al. 1976), los individuos estamos motivados para maximizar nuestras propias ganancias y esto implica a menudo buscar un equilibrio entre nuestras utilidades y las de los demás. El presenciar o ser víctima de una distribución inequitativa de recursos en un intercambio con los demás es factor suficiente para desencadenar en el individuo un estado de estrés que lo motiva a restablecer el equilibrio.

Diferentes estudios han utilizado el juego de negociación de ultimátum¹³ encontrando evidencias de esta motivación por la equidad. Si se asume sólo una motivación por el propio interés (sin considerar las consecuencias de las interacciones con los demás) este juego debería mostrar que el participante que distribuye los recursos conserva para sí mismo el máximo posible y asigna el resto al otro participante; quien debería aceptar incluso la mínima oferta posible, dado que es una utilidad superior a la que obtendría si rechaza la oferta (nada). Sin embargo, la oferta promedio en este tipo de juegos se ubica entre el 30 y 40% del total del recurso a dividir y ofertas menores al 20% son rechazadas en la mayoría de los casos (Camerer & Thaler, 1995). Tendencias similares han sido encontradas en diferentes países (Roth, Prasnikar, Okuno-Fujiwara & Zamir, 1991) y en experimentos donde el monto a dividir se incrementaba incluso hasta alcanzar el equivalente a un mes de ingreso de los participantes (Dieckman, 2004; Camerer & Hogarth, 1999). Se han identificado variaciones importantes en contextos culturales no occidentales (Henrich, et al. 2004), pero parece ser que la motivación por la equidad se presenta en esos grupos sólo atendiendo a las diferentes reglas culturales de cada lugar. ¿De qué manera esta motivación por la equidad abre paso a la aceptación de un estatus inferior con la cantidad menor de recursos que ello implica?

PRIVACIÓN RELATIVA Y REACTANCIA PSICOLÓGICA

Walker y Smith (2002) definen la privación relativa como el estado producido por la privación de algún bien deseable en comparación con el propio estado pasado, otra persona, personas de un grupo social diferente o con un estado ideal concebido como posible o al que se considera que se tiene derecho legítimo. Este estado se caracteriza por emociones negativas que resultan de la comparación desventajosa para el individuo (Crosby, 1982) y es considerado un posible motor

¹³ En la versión típica de este juego participan dos individuos. Uno de ellos debe distribuir una determinada cantidad de recursos entre ambos participantes, por ejemplo 10 monedas. Ese primer individuo divide los recursos y decide qué parte es asignada a cada uno de los participantes. Una vez hecha la distribución el segundo participante decide si acepta esa oferta. Si acepta, ambos participantes conservan los recursos distribuidos; si la rechaza, ninguno de los participantes conserva los recursos.

para el restablecimiento de la equidad en el proceso de comparación. Algunas formas de restablecer la equidad pueden ser puramente cognitivas, como compararse con grupos de menor estatus social y no con los de mayor estatus, obteniendo así una posición mejor (Walker & Smith, 2002; Tajfel & Turner, 2003).

Desde un marco teórico distinto, pero con predicciones similares a las que se originarían desde el concepto de privación relativa, la teoría de reactancia psicológica (Brehm & Cole, 1966) afirma que los individuos experimentan activación motivacional negativa cuando su libertad conductual se ve amenazada. Esta activación llamada reactancia lleva a los individuos a tratar de restaurar su libertad. La reactancia psicológica es el estado motivacional que se presenta cuando se percibe que la libertad de llevar a cabo una conducta específica, tomar una decisión o postura ante una idea se ven eliminadas o amenazadas y que está orientado a restablecer esa libertad.

Los dos elementos centrales de la teoría son las libertades y las amenazas a esas libertades, entendidas las primeras como el conjunto de acciones y decisiones que el individuo considera que tiene derecho a ejercer y las segundas como los obstáculos para llevar a cabo esas libertades (Brehm & Brehm, 1981).

En el contexto de las relaciones entre grupos de diferente estatus, derechos como el acceso a la salud, la educación, el trabajo con una remuneración suficiente, etc. pueden ser entendidas como el set de libertades a que todo individuo debe tener derecho. La imposibilidad para acceder a estos recursos generaría un estado de reactancia psicológica en quienes padecen estas carencias. Considerando las afirmaciones de la teoría de la justificación del sistema social (Jost, et al. 2004) ¿Cuáles son los procesos que llevan a los individuos a la conformidad y respaldo de un sistema social que no les favorece en lugar de buscar el restablecimiento del set de libertades y el equilibrio en la comparación, como afirmarían las teorías de reactancia psicológica y privación relativa?

SUMISIÓN VS. MOTIVACIÓN POR LA EQUIDAD

Cummins (2006) define el estatus como el orden de prioridad para acceder a los recursos en situaciones competitivas. La formación de estas estructuras de ordenamiento es un fenómeno común a muchas especies diferentes. Organismos tan diferentes como los grillos (Alexander, 1961), las langostas (Barinaga, 1996) y por supuesto los seres humanos (Fisek & Ofshe, 1970; Kalma, 1991) generan estructuras jerárquicas al interior de sus comunidades. Dado un medio donde los recursos son escasos (e.g. alimento, oportunidades de reproducción, espacio) la competencia es una estrategia viable para asegurarse los recursos necesarios. Sin embargo, la competencia constante resulta costosa tanto para los vencidos como para los vencedores, dado que cada enfrentamiento implica el riesgo de sufrir lesiones o perder la vida, además de requerir una cantidad importante de energía. El establecimiento de jerarquías resuelve este problema. Una vez fijado el estatus cada sujeto adopta el comportamiento que le corresponde con los demás (sumiso o dominante) (Buss, 2004). Volviendo a la definición de Cummins (2006), cada sujeto sabe el orden que le corresponde para acceder a los recursos de acuerdo al estatus que ostenta en la comunidad.

Parecería que aceptar acuerdos inequitativos no es una buena idea o que atenta contra los intereses de los individuos. Pero bajo algunas circunstancias, los costos de defender un trato justo son tan elevados o las probabilidades de lograrlo son tan bajas que no vale la pena intentarlo. Kay et al. (2009) muestran que los sujetos tienden a apoyar una distribución inequitativa dentro de su sistema social especialmente cuando su dependencia del sistema es más alta, las posibilidades de salir de ese sistema son más bajas y cuando el sistema se ve amenazado. Los resultados de Zomeren, Leach y Spears (2012) coinciden también en que la participación en movimientos de protesta son el resultado tanto de motivaciones emocionales como de evaluaciones costo beneficio que incluyen la capacidad colectiva de lograr los cambios que se persiguen.

Las teorías de identidad social, reactancia psicológica y privación relativa conciben a los individuos en el primer enfrentamiento con una situación de

inequidad o competencia por los recursos. Sin embargo, las diferencias de estatus en la realidad social son ubicuas y los individuos nacen perteneciendo a categorías que tienen ya asignado un estatus dentro de su sistema (por ejemplo, nacer pobre o rico; hombre o mujer). Para entender cómo y por qué los individuos terminan tolerando e incluso respaldando un sistema social que no les favorece ni a ellos ni a su grupo es necesario entender de qué forma los integrantes de grupos de bajo estatus abandonan la motivación por la equidad y dejan de experimentar reactancia psicológica y/o privación relativa respecto de sus condiciones de vida.

IMPOTENCIA APRENDIDA: MECANISMOS PSICOLÓGICOS DETRÁS DE LA SUMISIÓN

La sumisión es una estrategia adaptativa para diferentes especies (incluida la especie humana) ante circunstancias de competencia en donde los individuos se ven superados por otros. En algunas especies puede argumentarse una respuesta instintiva de supervivencia derivada de un proceso evolutivo (e.g. los individuos que no se sometieron murieron sin dejar descendencia en enfrentamientos con otros más fuertes), pero en la especie humana es necesaria además una explicación de los procesos psicológicos que llevan a un individuo a asumir y conformarse con un estatus inferior. Aunque no fue gestada en este contexto, la teoría de la impotencia aprendida (Garber & Seligman, 1980) es de utilidad para la explicación de este fenómeno.

Los estudios de Seligman y mostraron en el laboratorio que los perros que habían sido expuestos a choques eléctricos que no podían controlar tardaban más en iniciar cualquier intento por escapar y en general a aprender a escapar de los choques eléctricos en situaciones posteriores donde sí podían hacerlo. (Overmier & Seligman, 1967; Seligman & Maier, 1967; Garber & Seligman, 1980). Dado que la motivación para realizar cualquier conducta es que ésta sea eficaz para lograr un cierto resultado, el aprendizaje de que ninguna conducta funcionaba para terminar el choque eléctrico restaba motivación para realizarlas.

Estos resultados eran inconsistentes con la propuesta teórica de la reactancia psicológica, que afirmaba que la pérdida de libertades (escapar de un choque eléctrico) debería motivar un incremento en el esfuerzo por recuperar esa libertad. Estudios previos (Pittman & Pittman, 1979; Mikulincer, 1988) habían mostrado resultados mixtos, en ocasiones congruentes con la teoría de impotencia aprendida y en ocasiones respaldando a la teoría de reactancia psicológica.

Wortman y Brehm (1975) proponen que ambas teorías explican diferentes fases de un mismo proceso y que las diferencias entre los estudios se deben a las expectativas de control sobre la tarea, la importancia que esta reviste para el individuo y la cantidad de resultados incontrolables (intentos fallidos) a los que se ha estado expuesto. En los primeros intentos, en donde los individuos perciben la incapacidad para obtener los resultados deseados aparecería la reactancia psicológica, que será más intensa en función de la importancia del resultado a conseguir. Conforme el individuo se enfrenta con más intentos fallidos se espera que la expectativa de control vaya disminuyendo, nuevamente en función de la importancia del resultado, mientras más importante el resultado serán necesarios más intentos fallidos para que la expectativa de control desaparezca y con ella la reactancia. Estas hipótesis fueron posteriormente confirmadas en el estudio de Roth y Kubal (1975).

PRIVACIÓN RELATIVA E IDENTIDAD SOCIAL: DE LA IMPOTENCIA INDIVIDUAL A LA GRUPAL

Las diferencias de estatus se presentan a nivel individual, pero abarcan también categorías sociales completas. El modelo de Ridgeway (2001) afirma que estas se establecen cuando dos grupos diferentes (en base a criterios como la raza, nacionalidad, sexo, etc.) presentan una diferencia en el acceso que cada grupo tiene a los recursos considerados valiosos dentro del sistema social (e.g. bienestar, riqueza, estatus). Incluso los resultados de Sheriff (1967) y Tajfel, Billig, Bundy y Flament, (1971) respecto del sesgo endogrupal pueden entenderse en un marco más general como un proceso de competencia intergrupala.

De acuerdo con Tajfel y Turner (2004), desde una perspectiva psicosocial el criterio básico para la pertenencia grupal es que los sujetos se definan a sí mismos y sean definidos por los demás como miembros del grupo en cuestión. De este modo, un grupo es definido como una “colección de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de una misma categoría social, se involucran emocionalmente con esta definición común de sí mismos, y logran algún grado de consenso en la evaluación de su grupo y de su pertenencia al mismo” (Tajfel & Turner, 2003, p83). La conducta intergrupal es entendida como “cualquier conducta llevada a cabo por uno o más actores hacia otro u otros con base en la identificación de los actores de sí mismos y de los otros como pertenecientes a diferentes categorías sociales.” (Sherif, 1967, p.62).

Tajfel y Turner (Turner, 1990; Tajfel & Turner, 2003) afirman que las categorías sociales definen el lugar que el individuo ocupa en su sociedad mediante un proceso de comparaciones con otros individuos dentro de su grupo y al comparar a su grupo con otros grupos relevantes en su contexto social. Los individuos tienden a asumir para sí las características y valoraciones asignadas al propio grupo que resultan de esas comparaciones y estos elementos de su auto imagen constituyen su Identidad Social.

IMPOTENCIA APRENDIDA: EXPLICACIÓN DE LA PASIVIDAD ANTE LA INEQUIDAD SOCIAL

¿Por qué las manifestaciones conductuales y de resentimiento no son más frecuentes? ¿Bajo qué condiciones y procesos es que la motivación por la equidad, la privación relativa y/o la reactancia psicológica ceden paso a la sumisión, la conformación y el respaldo a un estatus quo que implica acuerdos desventajosos para los individuos y su categoría social? La propuesta de este proyecto es que niveles altos de exposición a resultados incontrolables (ERI), característicos del nivel de vida de los grupos marginados en un sistema social, llevan a sus habitantes a un estado de impotencia aprendida generalizado.

Las sociedades están organizadas en categorías sociales y cada categoría tiene ya asignado un estatus. Los grupos de menor estatus se ven privados de recursos en comparación con las categorías de mayor estatus. Sin embargo, dado que esta privación es crónica los individuos pierden la expectativa de control sobre esos resultados que no han podido alcanzar. Como se mencionó en el modelo de Wortman y Brem (1975), al perderse la expectativa de control desaparece también la reactancia psicológica y se entra en un estado de impotencia aprendida. Estos modelos proponían originalmente que la impotencia aprendida surgía en relación a metas específicas, pero otros estudios proponen que la exposición a resultados incontrolables en diversos ámbitos de la vida puede derivar en una impotencia aprendida que termina por definir al individuo y no a las metas en las cuales fracasa (e.g. “no es que sea difícil, es que nada me sale bien”) (Soria, Otamendi, Berrocal, Caño, & Rodríguez Naranjo, 2004).

Con base en los antecedentes y las argumentaciones teóricas hasta ahora presentadas, el objetivo general de este proyecto es ofrecer evidencias de los posibles efectos de la ERI en la historia de vida sobre la generación de un estado de impotencia aprendida generalizada (IAG), que contribuiría a explicar el respaldo a un estatus quo inequitativo como lo describe la teoría de justificación del sistema social (Jost & Banaji, 1994, Jost, et al. 2004). A este respecto, se plantea como hipótesis que niveles elevados de ERI a lo largo de la vida y/o en fases críticas de la misma se asocian con a) una mayor tendencia a rendirse fácilmente al no lograr los objetivos deseados y b) aceptar con mayor facilidad distribuciones de recursos inequitativas cuando se ha establecido que se pertenece a un grupo de menor estatus.

Para poner a prueba estas hipótesis se llevaron a cabo dos estudios. El primero recupera información respecto de la ERI a lo largo de la vida y en fases críticas de la misma y analiza sus efectos sobre la forma en que los individuos declaran hacer frente a problemas estresantes, la forma en que manejan estados de incertidumbre y su visión respecto de cómo funciona el mundo. El segundo analiza la disposición de los individuos a aceptar distribuciones de recursos

inequitativas en un procedimiento experimental donde adquieren una condición de bajo estatus respecto de otro grupo, considerando los antecedentes de ERI en la historia de vida de los participantes.

EXPOSICIÓN A RESULTADOS INCONTROLABLES (ERI) EN LA HISTORIA DE VIDA ASOCIADOS CON UN ESTADO DE IMPOTENCIA APRENDIDA GENERALIZADA (IAG)

De acuerdo con el modelo de Wortman y Brehm (1975), el enfrentarse a la falta de control para lograr un resultado deseado (por ejemplo, acceder a un buen empleo) genera una primera etapa de reactancia psicológica en la cual se busca restablecer esa libertad incrementando el esfuerzo. Sin embargo, si el resultado deseado no se obtiene después de varios intentos, el individuo experimenta un estado de impotencia aprendida, en el que percibe una falta de contingencia entre sus acciones y el resultado deseado. El individuo reconoce que sus acciones no le llevan a lograr el resultado deseado y cesa en su intento por conseguirlo.

Este modelo hace referencia a la persecución de resultados específicos y en consecuencia a la impotencia aprendida respecto de los mismos. Este estudio propone que la exposición crónica a resultados incontrolables a lo largo de la vida deriva en un estado de IAG; caracterizado por periodos muy cortos de reactancia, entrando rápidamente a un estado de impotencia aprendida al atravesar situaciones adversas.

Se pone a prueba esta hipótesis utilizando dos tipos de variables: a) variables que recuperan el historial de ERI en la vida; y b) variables que indicarían la presencia de un estilo generalizado de impotencia aprendida.

Exposición a resultados incontrolables en la historia de vida

Resulta técnicamente prohibitivo registrar todos los resultados incontrolables a los cuales ha estado expuesto un individuo a lo largo de su vida. Se buscó aproximarse a este fenómeno desde dos perspectivas. Primero, considerando

estudios que muestran el impacto de los primeros años de vida en la formación de una visión general de cómo funciona el mundo (Long & Lerner, 1974; Barreiro, 2009), de qué esperar de los demás (McCullough, Pedersen, Schroder, Tabak & Carver, 2013; Hill, Jenkins & Farmer, 2008) y del establecimiento de normas de equidad (Rochat, et al. 2009) y conducta pro social (Velásquez, Barrera, & Bukowsky, 2006), se midió el grado de ERI en el contexto de la crianza recibida de los padres. Para ello se retomaron las dimensiones de *estructura* y *caos* del modelo de estilos parentales de Skinner, Johnson y Snyder (2005). La dimensión *estructura* describe un estilo parental que "...provee a los individuos de información respecto de las acciones a seguir para lograr los resultados deseados y evitar los no deseados, y provee soporte y guía para seguir esas acciones" (Skinner et al. 2005, p. 187). La dimensión *caos* "...refiere a las conductas parentales que son incontinentes, inconsistentes, erráticas, impredecibles, arbitrarias o que, en general, interfieren u oscurecen las acciones que van de los medios a los fines" (Skinner et al. 2005, p. 187).

En segundo lugar, se buscó una aproximación al nivel de ERI a lo largo de la vida. Esta perspectiva se eligió considerando estudios previos sobre la teoría de la historia de vida (Figueredo et al. 2006; Brumbach, Figueredo & Ellis, 2009), que afirman que estar expuestos a situaciones altamente impredecibles a lo largo de la vida llevan a una búsqueda de recompensas inmediatas que favorecen reproducirse rápidamente, mientras que entornos estables motivan la inversión de largo plazo. Para generar un índice a este respecto se retomaron una serie de problemas previamente identificados como altamente estresantes por buena parte de la población (Palomar, 2008). Con esos problemas se buscó obtener un registro de: a) cuántas veces se había vivido un problema similar; b) la percepción de pérdida de control al hacerles frente, y c) el impacto percibido de esos problemas en su vida.

Impotencia aprendida generalizada

A falta de una medición previamente válida y confiable de este constructo, se utilizaron diferentes mediciones independientes que indicarían la presencia de un estado de impotencia aprendida generalizado.

La primera medición fue de estilos de afrontamiento, definidos por Lazarus y Folkman (1984) como los pensamientos y conductas que las personas usan para manejar las demandas internas y externas de situaciones que son evaluadas como estresantes. Se han construido diferentes instrumentos de medición para esta variable y como resultado se ha propuesto la existencia de múltiples estrategias de afrontamiento que no siempre se identifican en todos los instrumentos (Folkman & Moskowitz, 2004). Carver y Scheier (1989) plantean un modelo que recupera las 15 dimensiones identificadas con más frecuencia¹⁴, mismo que se retoma en este estudio para identificar las formas en que los individuos manejan situaciones estresantes. Se plantea como hipótesis que mayores niveles de ERI en la historia de vida se asociarán a estilos de afrontamiento evasivos (e.g. negación) mientras que niveles bajos se asociarán a estilos de afrontamiento enfocados a resolver el problema (e.g. afrontamiento activo).

La motivación al logro está compuesta de dos componentes básicos: la motivación por lograr el éxito y la motivación para evitar el fracaso (McClelland, Atkinson, Clark, & Lowell, 1953; Palmero, Gómez, Carpi & Guerrero, 2008). Un estado de IAG debería reflejarse en una preferencia por evitar enfrentarse a situaciones que son potencialmente incontrolables, ante las cuales se corre el riesgo de fracasar. Por esta razón, la segunda variable utilizada como indicador de un estado de IAG es la *motivación por evitar el fracaso*, definida por McClelland, Atkinson, Clark, y Lowell (1953) como una disposición relativamente estable de

¹⁴ Reinterpretación positiva y crecimiento, Retirada mental, Enfoque y ventilación de las emociones, Uso de soporte social instrumental, Afrontamiento activo, Negación, Afrontamiento religioso, Humor, Retirada conductual, Restricción, Uso de soporte social emocional, Uso de sustancias, Aceptación, Supresión de otras actividades, Planeación.

personalidad por evitar y anticipar los efectos negativos del fracaso en términos de vergüenza, humillación, pérdida de estatus y de la propia estima.

Los integrantes de grupos marginados tienen un acceso menor a recursos que otros grupos. Esta condición debería llevarlos a un estado de privación relativa frecuentemente. Es posible que los integrantes de grupos marginados hagan uso con más frecuencia de estrategias cognitivas para paliar los efectos emocionales negativos de arreglos que, al implicar un menor acceso a los recursos que los demás, pueden percibirse como injustos. Los estudios de Hafer y Olson (1989), Dalbert (2002) y la revisión de Dalbert (2010) muestran que una de las estrategias cognitivas usadas por los individuos para aminorar los efectos negativos de ser víctima de injusticias es la creencia en el mundo justo (Lerner, 1980). Por ejemplo, Navia (2008), refiere que familiares de víctimas secuestradas piden a Dios por su familiar ofreciendo cambiar sus propias conductas incorrectas, lo cual es consistente con la noción de que el mundo funciona como una gran balanza donde actos buenos ameritan una recompensa. El mismo estudio reporta que las mismas víctimas declaran a menudo haber vivido esa experiencia como aleccionadora y de la cual obtuvieron aprendizajes. Estas cogniciones son congruentes con la estrategia de revaloración del resultado, en donde se defiende la creencia de que el mundo es justo atribuyendo resultados positivos a esa injusticia. La creencia en el mundo justo es la tercera variable utilizada en este proyecto como indicador de un estado de IAG, esperándose que niveles más altos de ERI se asocien a puntajes más altos de creencia en el mundo justo.

La cuarta variable utilizada como indicador de un estado de IAG es la intolerancia a la incertidumbre. La característica que define a la exposición de resultados incontrolables es justo la percepción de falta de control. A este respecto, el estudio de Buhr y Dugas (2006) mostró que quienes reportan niveles más bajos en una medición global de percepción de control experimentan también niveles más altos de intolerancia a la incertidumbre. En congruencia con las hipótesis generales de este proyecto, el estudio de Zlomke y Young (2009)

muestra evidencias de que esta relación entre ambas variables se deriva en parte de un estilo de crianza desorganizado en los primeros años de vida.

Se espera que quienes hayan estado más expuestos a resultados incontrolables sean especialmente susceptibles a la incertidumbre, presentando más reacciones emocionales negativas en estas situaciones. Encontrar evidencias de esta relación es relevante en el contexto más amplio de la teoría de la justificación del sistema (Jost & Banaji, 1994). Revisiones al respecto muestran que la adhesión a las normas culturales y sociales del sistema es una de las formas en que los individuos reducen su incertidumbre (Van den Bos, 2009), derivando en el respaldo al estatus quo (Jost et al., 2012) especialmente cuando se han sufrido situaciones de injusticia (Van den Bos, 2001). Si la mayor ERI genera una susceptibilidad especial a situaciones de incertidumbre, podría argumentarse que una de las razones por la que los integrantes de grupos de bajo estatus (expuestos a más resultados incontrolables en su historia de vida) respaldan un estatus quo aún cuando éste no les favorece es por ser un mecanismo para reducir su incertidumbre.

ESTUDIO 4

Método

Planteamiento del problema

¿La exposición a resultados incontrolables en la vida genera un estilo cognitivo que puede reconocerse como de impotencia aprendida generalizada?

Objetivo

Este cuarto estudio tiene por objetivo explorar la posible existencia de un perfil de IAG, el cual se caracterizaría por estilos de afrontamiento evasivos, alta motivación por evitar el fracaso, alta creencia en el mundo justo y alta intolerancia a la incertidumbre.

Justificación

Se conoce bien el proceso que lleva de la exposición de resultados incontrolables a un estado de impotencia aprendida para tareas particulares sobre las cuales no se tuvo control. El modelo teórico planteado en esta investigación requiere que se ponga a prueba la hipótesis de que esta impotencia aprendida se puede generalizar a diferentes ámbitos de la vida cuando los rubros en los cuales se ha estado expuesto a resultados incontrolables han sido muy diversos, relevantes y se han presentado de manera repetida a lo largo de la vida.

Hipótesis

Se plantea como hipótesis que este perfil podrá distinguirse entre los participantes y que estará asociado a una alta ERI, siendo esta identificada mediante estilos de crianza caóticos y una mayor experiencia de problemas en la historia de vida.

Participantes

Se contó con las respuestas de 375 participantes, 72% mujeres. La edad promedio fue de 21 años con una d.e. de 3.2 años. Todos eran estudiantes universitarios, residentes de la Ciudad de México y su área conurbada. El 16% de ellos declaró tener un empleo remunerado al momento de participar en el estudio.

Instrumentos

El cuadernillo mostraba en primer lugar las mediciones de estructura y caos en el estilo parental, retomados del *Cuestionario de padres como contexto social* (Skinner et al. 2005), compuestas de cuatro reactivos por dimensión. Se incorporaron seis reactivos adicionales¹⁵, diseñados ex profeso para reforzar el concepto de un contexto contingente/incontingente en el estilo parental. El instrumento original fue aplicado en adolescentes, por lo que los reactivos estaban redactados en presente (e.g. Mis padres cumplen sus promesas). Al tratarse en

¹⁵ Aunque hiciera lo que mis padres querían rara vez me felicitaban; Con mis padres era fácil saber cómo querían que me comportara; El que mis padres me regañaran o no dependía de su estado de ánimo; Mis padres acostumbraban felicitarme cuando hacía cosas buenas; Mis padres rara vez me regañaban aunque hiciera algo malo; Cuando mis padres amenazaban con castigarme cumplían su amenaza.

este estudio de una muestra de universitarios los reactivos fueron redactados en pasado (e.g. Mis padres cumplían sus promesas).

Después se presentaba una medición de creencia en el mundo justo diseñada para este proyecto. Este instrumento de 28 reactivos pretende recuperar las estrategias para hacer frente a las amenazas a la creencia en el mundo justo propuestas originalmente por Lerner (1980) que resultan más relevantes para este proyecto. Una aplicación de prueba del mismo muestra una estructura de cinco factores¹⁶

Posteriormente se encontraba una versión traducida al español de la Escala de motivación por evitar el fracaso, desarrollada por Hagtvet y Benson (1997) y compuesta por seis reactivos.

A continuación se presentaba una versión corta y traducida al español de la medición de estilos de afrontamiento COPE desarrollada por Carver y Scheier (1989), compuesta por los 45 reactivos con las cargas más altas dentro de su propio factor (tres reactivos por dimensión). Las instrucciones del instrumento piden a los participantes pensar en qué cosas hacen ante problemas u otras situaciones estresantes que les hacen sentir rebasados y sin capacidad de control. Los participantes deben puntuar qué tanto llevan a cabo o experimentan cada una de las opciones listadas.

¹⁶ Equilibrio: Refleja la creencia en que el mundo es un lugar donde se conserva un equilibrio en tanto que cada quien recibe tarde o temprano las recompensas o castigos que merece de acuerdo a sus acciones. Invulnerabilidad: Asume la noción de un mundo predecible, en donde sólo quien actúa de forma inadecuada está en riesgo de ser víctima de una injusticia. En ese mismo sentido parece asumir que el individuo está fuera de peligro en tanto que sabe cómo protegerse y actúa de manera correcta. Estoicismo: Refleja la creencia de que el soportar experiencias de inequidad y adversidades provee a los individuos de recursos y fortaleza que sólo pueden obtenerse de esa forma, por lo que son situaciones que deben soportarse como parte inevitable de la vida. Derogación: Agrupa reactivos que atribuyen a las víctimas de actos injustos la responsabilidad de sus propios infortunios. Es conceptualmente cercano al concepto de reinterpretación de la causa propuesto por Lerner (1980) y observado en sus estudios experimentales sobre víctimas de un trato injusto (Lerner y Simmons, 1966). Negación: Refleja claramente la estrategia propuesta por Lerner (1980) en donde los individuos tratan de evitar el contacto con hechos y argumentos que ponen en riesgo su creencia de que viven en un mundo justo.

Después respondían una traducción al español de la sub escala de afrontamiento emocional a la incertidumbre, compuesta de 14 reactivos y retomada del instrumento de afrontamiento a la incertidumbre de Greco y Roger (2001).

Todos los instrumentos mencionados eran respondidos en formato tipo Likert pictográfico (Reyes-Lagunes, 1993) con cinco opciones de respuesta¹⁷.

Finalmente se encontraba un registro de la exposición de los individuos a una serie de eventos problemáticos¹⁸ (Palomar, 2008). En este registro se les preguntaba: a) si habían vivido alguna de esas situaciones; b) si durante esa experiencia habían sentido que perdían el control de la situación; c) qué tanto les había perjudicado ese problema (en formato tipo Likert pictográfico de 5 opciones de respuesta); y d) cuántas veces habían pasado por un problema similar. Se agregó una opción abierta para que mencionaran otro problema relevante en su vida que no estuviera incluido en la lista.

Tipo de estudio

El estudio es transversal dado que se toman los datos de la muestra en un solo momento, correlacional porque se analizan posibles asociaciones entre las variables de estudio y no experimental, dado que se analizan las variables sin hacer manipulaciones de ellas (Kerlinger y Lee, 2000).

Procedimiento

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia. Algunos cuestionarios eran aplicados en salones de clase y otros se les entregaban para que los resolvieran en casa. En todo caso se les informaba que su participación era voluntaria, que

¹⁷ Cada pregunta tiene a su derecha una serie de 5 cuadros ordenados del más pequeño al más grande. Se indica que los cuadros más grandes representan más acuerdo con la afirmación y los pequeños menos acuerdo. Los participantes expresan su opinión tachando el cuadro correspondiente.

¹⁸ Problemas graves de salud de algún familiar o conocido cercano; problemas graves con tu propia salud; problemas con tus estudios; conflictos serios con personas de tu familia; separación familiar (divorcio, abandono de alguno de tus familiares, etc.); falta de dinero para cubrir necesidades básicas; problemas que implicaran un gasto inesperado muy fuerte; pérdida del empleo; problemas emocionales severos; problemas de violencia con tu pareja actual o alguna de las anteriores.

sus respuestas serían confidenciales y se analizarían sólo con fines de investigación. La aplicación del cuadernillo tardaba 20 minutos aproximadamente.

Análisis de datos

Para poner a prueba la estructura de los instrumentos utilizados y obtener evidencias de su validez de constructo se utilizaron análisis factoriales de componentes principales con rotación ortogonal varimax y normalización de Kaiser. Para obtener indicadores de consistencia interna de cada factor se utilizó la fórmula alfa de Cronbach. Para comparar los promedios entre los integrantes de cada perfil para las variables independientes se utilizaron análisis de varianza de una vía (ANOVA).

Resultados

Dado que la mayoría de los instrumentos fueron diseñados en otros países se buscó obtener evidencias de su validez y consistencia interna. Para ello se les sometió a análisis factoriales de componentes principales con rotación ortogonal Varimax y se obtuvieron indicadores de consistencia interna mediante la fórmula alfa de Cronbach. Las estructuras factoriales obtenidas fueron congruentes con las propuestas de sus autores, aunque se eliminaron algunos reactivos y hay ligeras variaciones respecto de ellas. Se prefirió en esos casos conservar las estructuras obtenidas con la muestra actual para obtener mayor validez ecológica. Después se crearon indicadores promediando los puntajes de los reactivos de cada factor en nuevas variables.

Los reactivos para medir la exposición a diferentes problemas en la vida se procesaron en un sólo indicador. Para cada problema se multiplicó el número de veces que los participantes declaraban haberlo vivido por el impacto que ese problema tuvo en su vida (incisos c y d en la descripción del instrumento), pero sólo en quienes declaraban haber vivido ese problema por lo menos una vez y haber experimentado pérdida de control al respecto (incisos a y d). Finalmente se sumaron esos indicadores en un sólo indicador general de ERI.

Estructura y caos en la crianza

Después de eliminar tres reactivos que presentaban cargas factoriales superiores a .4 en más de un factor, se obtuvo una solución de dos factores: tutoría y caos. El factor tutoría explicó el 26.4% de la varianza total y refiere la labor de los padres de ofrecer orientación y acompañamiento ante diferentes retos e incertidumbres de la vida (e.g. “Cuando quería entender cómo funcionaba algo mis padres me lo explicaban”; “Cuando tenía problemas mis padres me ayudaban para saber qué hacer al respecto.”). El factor caos explicó el 22.1% de la varianza total y versa sobre la incapacidad para anticipar el comportamiento de los padres en general y ante conductas específicas del niño (e.g. “Cuando mis padres hacían una promesa yo no sabía si la cumplirían”; “Muy a menudo no sabía dónde estaban mis padres.”). Este análisis convergió en tres iteraciones.

Estilos de afrontamiento

Se obtuvo una solución de 10 factores que convergió en nueve iteraciones. El primer factor, apoyo social, explicó el 10.6% de la varianza total y refiere la búsqueda de consejo y apoyo de otras personas ante una situación estresante (e.g. “Hablo con alguien sobre cómo me siento.”; “Pregunto a los demás qué han hecho en situaciones similares.”). El siguiente factor, afrontamiento directo, explicó el 8% de la varianza y versa sobre la planeación e implementación de estrategias para hacer frente al problema (e.g. “Trato de elaborar una estrategia sobre qué hacer.”; “Concentro mis esfuerzos en hacer algo al respecto.”). El tercer factor, religión, explica el 7.4% de la varianza y habla sobre la creencia en Dios como una estrategia para enfrentar la situación estresante (e.g. “Busco la ayuda de Dios.”; “Trato de encontrar alivio en mi religión.”). El cuarto factor, drogas, explica el 7.0% de la varianza total y habla sobre el uso de alcohol y otras sustancias para aminorar los efectos emocionales negativos del problema (e.g. “Tomo alcohol o consumo drogas para pensar menos en eso”). El quinto factor, optimismo, explica el 6.8% de la varianza y versa sobre tomar los problemas a la ligera (e.g. “Bromeo sobre lo que me pasó.”) o de forma positiva (e.g. “Le busco el lado bueno a lo que me pasó.”). El factor rendición explica el 6.1% de la varianza y versa sobre la

negación (e.g. “Me comporto como si nada hubiera pasado.”) y la renuncia por alcanzar los objetivos deseados (e.g. “Simplemente me rindo y dejo de perseguir ese objetivo.”). El séptimo factor, aceptación, explica el 5.2% de la varianza y habla sobre resignarse con el problema (e.g. “Acepto que es algo que pasó y que no se puede cambiar.”). El octavo factor, reflexión, explica el 4.9% de la varianza y versa sobre la disposición por analizar la situación para tomar la mejor decisión (e.g. “Me aseguro de no empeorar las cosas por actuar demasiado pronto.”) y aprender sobre ella (e.g. “Trato de aprender algo de esa experiencia.”). El noveno factor, concentración, explica el 4.8% de la varianza y se refiere a enfocarse en la situación, evitando otras actividades que podrían obstaculizar su solución (e.g. “Dejo de lado otras actividades para concentrarme en eso.”). Finalmente, el factor emocional explica el 4.5% de la varianza y refiere a la expresión de emociones negativas como una forma de aminorar el impacto de la situación (e.g. “Me altero y dejo salir mis emociones”).

Afrontamiento emocional de la incertidumbre

El análisis convergió en tres iteraciones, agrupando 10 de los 14 reactivos originales en dos factores. El primero, emociones negativas, explicó el 34.8% de la varianza y refiere la ansiedad y angustia como experiencias comunes ante la incertidumbre (e.g. “Las situaciones inciertas me hacen preocuparme”; “La incertidumbre es una experiencia angustiante.”). El segundo factor fue nombrado paranoia, y refiere la preocupación por posibles resultados negativos en la interacción con otras personas (e.g. “Me pone muy ansioso no saber lo que los demás piensan sobre mí.”) y en otras situaciones generales (e.g. “Cuando no sé lo que va pasar, casi siempre espero que pase lo peor.”).

Motivación por evitar el fracaso

Este instrumento conservó los seis reactivos originales, integrándose en un solo factor que explica el 49.9% de la varianza y refiere la preocupación ante la expectativa por fracasar (e.g. “Tengo miedo de fracasar cuando se me da una tarea que NO estoy seguro que pueda resolver.”) y la disposición por evitar tareas

en las que se podría fracasar (e.g. “Prefiero intentar algo sólo si estoy seguro que podré hacerlo bien.”).

Creencia en el mundo justo

Se obtuvo una estructura de cinco factores. El primero, equilibrio, refiere una idea semejante al karma, donde las personas reciben tarde o temprano las recompensas o castigos que merecen conforme a sus acciones (e.g. “Las personas que abusan de los demás reciben su merecido en algún momento.”; “Al final las personas siempre reciben lo que se merecen.”). Se compone de nueve reactivos y explica el 18.6% de la varianza. El segundo factor integra seis reactivos, explica el 12.1% de la varianza y fue nombrado derogación. Refiere a la creencia en que las personas sufren injusticias en su vida porque las merecen, ya sea porque no se han esforzado lo suficiente (e.g. “Las personas que tienen menos en esta vida es porque NO han sabido ganárselo.”) o por no hacer el esfuerzo de defenderse (e.g. “Quienes pasan muchas injusticias en su vida es porque NO han tenido el valor para defenderse.”). El tercer factor se compone de tres reactivos y explica el 8.3% de la varianza. Fue nombrado negación y refiere a la tendencia por alejarse y/o ignorar información que describe injusticias (e.g. “Si en este mundo pasan cosas injustas prefiero NO enterarme.”). El cuarto factor se compone de tres reactivos y explica el 7.8% de la varianza. Fue nombrado distancia y refiere a la creencia en que las cosas realmente injustas ocurren en otros ámbitos y espacios lejanos al individuo (e.g. “Las injusticias que ocurren en otros países son mucho más graves que las que ocurren aquí.”). El quinto factor se compone de tres reactivos y explica el 6.7% de la varianza. Fue nombrado estoicismo y refiere a la creencia en que quienes viven injusticias adquieren nuevas capacidades y fortalezas de esa experiencia (e.g. “La comodidad vuelve a los ricos menos hábiles que los pobres.”).

La tabla 1 muestra los principales descriptivos e índices de cada uno de los instrumentos ya descritos. Respecto al registro de problemas en la vida, los problemas reportados con mayor frecuencia fueron problemas de salud de algún

familiar (70.9%), la muerte de algún familiar (66.1%) y problemas serios con alguna pareja sentimental (56.6%).

Tabla 1. Indicadores de cada una de las variables.

	Reactivos	α	Media	D.E.
Estilos de crianza				
Tutoría	5	0.783	2.1	0.8
Caos	7	0.7	2.3	0.7
Creencia en el mundo justo				
Equilibrio	8	0.847	3.0	0.9
Derogación	6	0.747	2.4	0.8
Negación	3	0.701	2.0	0.8
Distancia	3	0.52	1.7	0.7
Estoicismo	3	0.57	2.5	0.9
Estilos de afrontamiento				
Social	6	0.871	3.6	0.9
Directo	5	0.778	3.7	0.7
Religioso	3	0.941	2.0	1.2
Drogas	3	0.927	1.3	0.7
Optimismo	4	0.795	2.9	0.9
Rendición	5	0.698	1.9	0.7
Aceptación	3	0.709	2.6	0.9
Reflexión	4	0.634	3.7	0.7
Concentración	3	0.574	2.7	0.8
Emocional	3	0.637	3.0	0.9
Afrontamiento a la incertidumbre				
Emociones negativas	6	0.867	2.9	0.9
Paranoia			2.2	0.9
Evitación del fracaso	6	0.793	2.9	0.8
Problemas en la vida	14	-	38.55	45.49

Los problemas en los que se reportó con mayor frecuencia haber perdido el control fueron los problemas con la pareja (40%), problemas con los estudios (35.7%) y conflictos con la familia (35.2%). Sólo el 6% del total reportó algún problema adicional no mencionado en la lista. Dado que los formatos de respuesta y los niveles de medición del registro de problemas son distintos al de las otras variables se optó por convertir todos los índices a puntajes z para los análisis siguientes.

Perfiles de exposición a resultados incontrolables

Para poner a prueba las hipótesis se formaron grupos con puntajes altos y bajos en las variables problemas en la vida, tutoría y caos, tomando como criterio la media de sus puntajes z. Después se formaron dos perfiles: el primero, de alta ERI, agrupó a quienes reportaron puntajes bajos en tutoría ($\bar{x}=3.06$) y altos en problemas en la vida ($\bar{x}=77.27$) y caos ($\bar{x}=3.03$). El perfil de baja ERI agrupó a quienes reportaron puntajes altos en tutoría ($\bar{x}=4.49$) y bajos en caos ($\bar{x}=1.68$) y problemas en la vida ($\bar{x}=11.15$). Del total de la muestra sólo cubrieron estas condiciones 127 participantes: 73 en la categoría de baja ERI y 54 en la de alta exposición.

Una vez formados estos grupos se compararon los puntajes entre ellos para los indicadores de IAG mediante un análisis de varianza de una vía. No se observan diferencias entre los grupos respecto de las variables afrontamiento religioso, optimismo, aceptación y concentración; y las variables de creencia en el mundo justo equilibrio, derogación, distancia y estoicismo (todas las $F's < 2.9$). Las diferencias observadas (tabla 2) son congruentes con las hipótesis. Los participantes con alta ERI reportaron niveles mayores de motivación para evitar el fracaso, negación, emociones negativas y paranoia en situaciones de incertidumbre, así como en los estilos de afrontamiento rendición, drogas y emocional. Los participantes con baja ERI reportaron niveles mayores en los estilos de afrontamiento social y directo.

Con la intención de saber si pueden identificarse dimensiones subyacentes a los indicadores de ERI e IAG, así como las relaciones entre ellas, se puso a prueba un modelo de ecuaciones estructurales mediante el programa AMOS 18, utilizando la estimación de máxima verosimilitud (figura 15). Las variables afrontamiento social y directo fueron eliminadas del modelo por ser conceptualmente opuestas a la impotencia; las variables negación y drogas fueron eliminadas del modelo por afectar el ajuste del modelo. Se permitió la covariación entre las mediciones de caos y tutoría por ser subescalas de una misma medición (estilos de crianza). Se permitió una covariación adicional entre las variables rendición y paranoia siguiendo las modificaciones sugeridas por el software y atendiendo a la similitud conceptual entre ellas (ambas versan sobre la anticipación de resultados negativos en situaciones inciertas).

Tabla 2. Diferencias en los indicadores de impotencia aprendida generalizada entre los grupos de alta y baja exposición a resultados incontrolables.

	\bar{x} Baja	\bar{x} Alta	g.l.	F
Evitación del fracaso	2.86	3.15	1,125	4.47*
Creencia en el mundo justo				
Negación	1.91	2.35	1,125	8.03**
Estilos de afrontamiento				
Social	3.83	3.50	1,125	5.19*
Directo	3.93	3.56	1,125	9.58**
Drogas	1.24	1.57	1,125	5.49*
Rendición	1.76	2.12	1,125	8.68**
Emocional	2.92	3.26	1,125	4.25*
Afrontamiento emocional a la incertidumbre				
Emociones negativas	2.80	3.40	1,125	15.25***
Paranoia	1.87	2.70	1,125	29.85***

*=sig. <.05; **=sig. <.01, ***=sig. <.001

El modelo muestra buenos indicadores de ajuste ($\chi^2=30.06$, g.l.= 17, sig.=.026; RMSEA=.046; GFI=.981; CFI=.976), dando cuenta de la posibilidad de identificar a la ERI y la IAG como dimensiones subyacentes a las variables

observadas en el modelo. La figura 15 muestra los valores estandarizados del mismo. Las mediciones de caos y problemas se relacionan positivamente con la dimensión de ERI, mientras que tutoría tiene el efecto contrario. La ERI muestra un efecto positivo de sobre la IAG. Las dimensiones más relevantes para la dimensión de IAG son las emociones negativas en situaciones de incertidumbre y la motivación por evitar el fracaso.

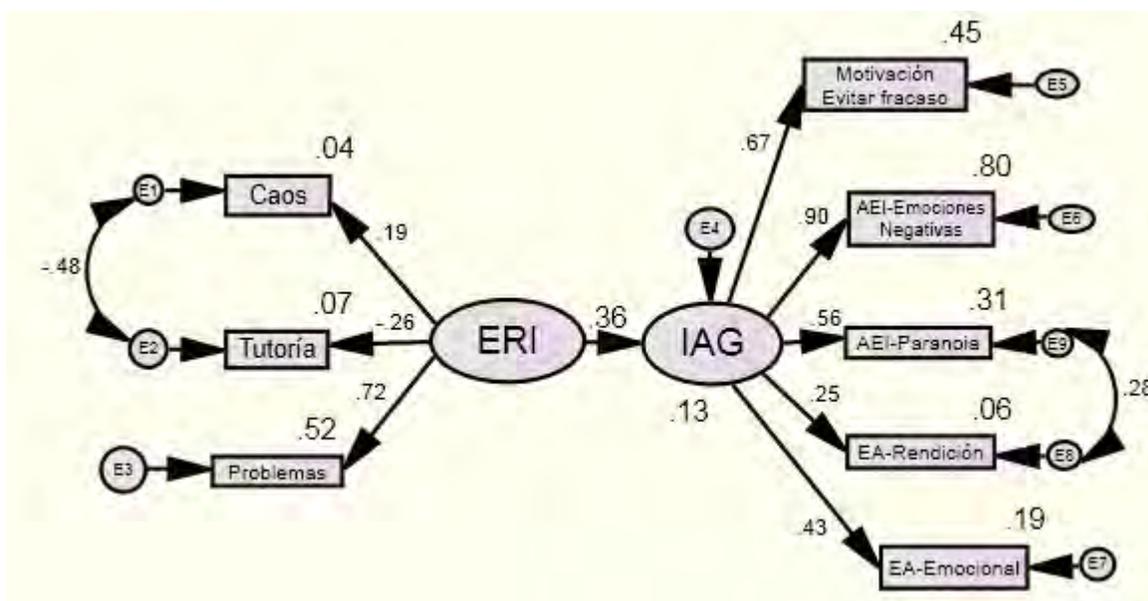


Figura 15. Modelo de ecuaciones estructurales del efecto de la exposición a resultados incontrolables (ERI) sobre un estado de impotencia aprendida generalizado (IAG)

EA=Estilos de afrontamiento; AEI=Afrontamiento emocional a la incertidumbre

Conclusiones

Tanto la comparación entre grupos como el modelo de ecuaciones dan cuenta de la existencia de perfiles derivados de los niveles de ERI en la historia de vida. Fue posible identificar una dimensión subyacente a los indicadores utilizados en este estudio, observándose que haber vivido un estilo de crianza desestructurada se asocia con una mayor presencia de problemas en la historia de vida. Este es el tipo de perfil que pensaríamos es característico de los grupos marginados en tanto que su menor estatus está definido precisamente por un orden secundario en el acceso a recursos. Se observa además que este perfil se asocia con una mayor intolerancia a situaciones de incertidumbre, mayor temor ante la posibilidad de fracasar, mayor reactividad emocional ante problemas y situaciones estresantes y una mayor disposición a rendirse ante las adversidades; indicadores de lo que en este estudio se han identificado como un estado de impotencia aprendida generalizado.

Estos resultados ofrecen una explicación complementaria a la teoría de la justificación del sistema social respecto de las causas de la sumisión y la tolerancia por parte de los integrantes de grupos marginados a un estatus que no les favorece. Las condiciones de adversidad y privación que caracterizan el estilo de vida de los grupos marginados (en comparación con los grupos privilegiados) generan un contexto en el que el mundo es percibido como impredecible e incontrolable, generando un estado de impotencia aprendida que se generaliza a diversos ámbitos en su vida.

A juzgar por los resultados del modelo de ecuaciones estructurales y en congruencia con las afirmaciones de Van den Bos (2009), el patrón de indicadores detrás de la IAG son más emocionales que cognitivos. Es decir, es el temor a fracasar y la ansiedad que genera la incertidumbre, más que las evaluaciones costo beneficio, lo que caracteriza este estado.

El indicador más asociado a la variable ERI fue la medición de problemas en la historia de vida. Este resultado refuerza la hipótesis de que este patrón

puede ser característico de grupos marginados. Los estilos de crianza pueden afectarse por factores como la escases de recursos, pero dependen además de factores intrínsecos a los padres, como valores y motivación por invertir tiempo y esfuerzo en sus hijos, que no necesariamente se asocian a un estatus social particular. En cambio, los problemas en la historia de vida dependen en mayor medida del estatus social al que se pertenece, dado que las jerarquías y los recursos disponibles a cada grupo son arreglos que permean toda una sociedad y sólo en circunstancias especiales es que algunos individuos logran sobresalir como excepciones a la regla.

Un factor a considerar para evaluar los alcances de los resultados es que la muestra en este estudio estuvo compuesta de estudiantes universitarios, la mayoría de ellos inscritos a la Universidad de más prestigio en el país, formando parte en realidad de un segmento privilegiado de la población nacional. Aunque los individuos de todos los estratos enfrentan diferentes problemas, una de las bases de este proyecto es que los estratos más bajos de la sociedad están expuestos con mayor frecuencia a este tipo de problemas. De ser esto cierto, la muestra en este estudio nos ofrece sólo una pequeña ventana que muestra el patrón de variaciones en un segmento en realidad privilegiado de la sociedad. Utilizar una muestra con segmentos más diversos de la población constituiría una prueba más fuerte de las hipótesis de este estudio.

ESTUDIO 5: EFECTO DE LA EXPOSICIÓN A RESULTADOS INCONTROLABLES EN UN ESCENARIO EXPERIMENTAL DE COMPETENCIA

Método

Planteamiento del problema

¿Niveles altos de exposición a resultados incontrolables a lo largo de la vida generan un estado de impotencia aprendida generalizada que se manifiesta en una aceptación más fácil de la superioridad de otros individuos?

Objetivos

Comparar los niveles de aceptación de un estatus superior de otro individuo en un escenario de competencia entre quienes tuvieron niveles altos y bajos de exposición a resultados incontrolables a lo largo de la vida.

Explorar posibles efectos de la exposición a resultados incontrolables sobre la adopción de un estado de impotencia aprendida generalizada y la conformidad con un estatus inferior en un escenario de competencia.

Justificación

El modelo teórico que presenta esta investigación propone que niveles altos de exposición a resultados incontrolables derivan en un estilo de impotencia aprendida generalizada que se refleja en mayores niveles de conformidad ante la inequidad social, lo cual se reflejaría en la mayor aceptación del estatus superior de otros individuos modelado experimentalmente en este estudio.

Hipótesis

La hipótesis de este estudio es que la IAG tiene efectos sobre la conformación de las jerarquías entre grupos y categorías sociales, siendo las personas expuestas a altos niveles de ERI especialmente sensibles a las muestras de superioridad de otros individuos y aceptando con mayor facilidad un estatus inferior.

Participantes.

208 de los participantes del primer estudio formaron parte también de este estudio, pero 51 de ellos fueron descartados de la muestra final por sospechar respecto de las manipulaciones experimentales, adivinar los objetivos del estudio, o no haber entendido las reglas del juego. Se analizan los datos de 63 de los 157 participantes restantes, quienes fueron asignados a la condición de bajo estatus. La edad promedio fue de 20.23 años con una d.e. de 2.01; 84% de ellos fueron mujeres. Todos eran estudiantes universitarios, residentes de la Ciudad de México

y su área metropolitana. El muestreo fue accidental no probabilístico (Kerlinger y Lee, 2002)

Instrumentos.

Los participantes respondieron todos los instrumentos utilizados en el estudio 1. Durante el procedimiento experimental se utilizó además un cuadernillo con varias mediciones, de las cuales se retoma para este estudio la siguiente pregunta: “Si tú y el otro participante compitieran en otras 10 actividades similares, ¿cuántas crees que ganarías?”. Al finalizar cada ronda de juego los participantes respondían esta pregunta escribiendo el número en una línea.

Procedimiento

Los participantes respondían el cuadernillo de instrumentos utilizado en el estudio 1 al momento de ser invitados a este estudio experimental. Si aceptaban se les confirmaba el día y la hora en que debían asistir, que era entre una y dos semanas después. Los experimentos se llevaban a cabo en un aula con una mesa ovalada grande al centro y sillas dispuestas alrededor (4 de cada lado). Se utilizaron divisiones sobre la mesa para formar cubículos individuales, evitando que los participantes supieran con quién estaban compitiendo o quiénes estaban en cada equipo.

Al llegar los participantes se les ingresaba en la sala de uno en uno y se les informaba a qué equipo (azul o rojo) habían sido asignados. Los jugadores se sentaban del lado izquierdo o derecho de la mesa según el equipo asignado, tendiendo frente a sí a la persona del equipo contrario con quien competirían (figura 16). Una vez instalados en sus lugares se les informaba que el estudio era sobre trabajo en equipo, que se habían calificado sus respuestas a las mediciones en el cuadernillo y que con base en esos puntajes se les había asignado al equipo rojo o al equipo azul. En realidad eran asignados de manera aleatoria a uno u otro equipo. Se les informaba que era muy importante que no se comunicaran entre sí y se les pedía que a partir de ese momento no hablaran ni hicieran expresiones de ningún tipo.

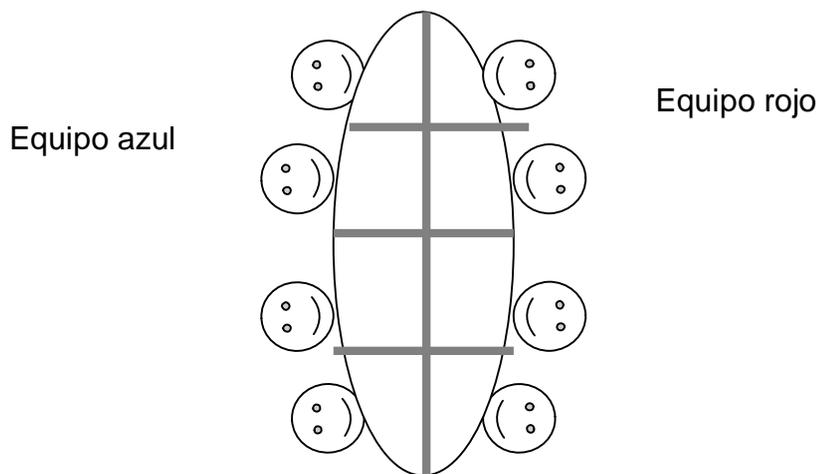


Figura 16. Distribución de los participantes en el escenario experimental

La tarea consistía en encontrar diferencias en una serie de láminas que parecían iguales. Competían contra la persona del otro equipo sentada frente a ellos, quien encontraba más rápido todas las diferencias o encontraba más diferencias antes de terminar el tiempo límite (20 segundos) ganaba esa ronda. Una vez determinado el ganador los participantes respondían varias preguntas en un formato de juego, entre las cuales se encontraba “Si tú y el otro participante compitieran en otras 10 actividades similares, ¿cuántas crees que ganarías?”. Mientras llenaban el formato se les entregaban a los ganadores 10 monedas de $\phi 50$ para llevar a cabo un juego de ultimátum. El ganador debía hacer alguna oferta al perdedor, quien decidía si aceptaba o no la oferta. Si la aceptaba ambos jugadores conservaban lo repartido, si la rechazaba ambos perdían las monedas en juego en esa ronda. Estos intercambios se llevaban a cabo mediante sobres que los experimentadores llevaban de un participante al otro, con el argumento de que era importante que no se comunicaran. Una vez concluido este juego se iniciaba la siguiente ronda. Este procedimiento forma parte de un diseño más amplio en donde algunos participantes jugaban seis rondas y otros solo tres. Para este estudio se analizan sólo las primeras tres. Al terminar el procedimiento se verificaba que no hubieran adivinado las manipulaciones experimentales ni los

objetivos del estudio. Finalmente se les explicaban los verdaderos objetivos y procedimientos del experimento y se les agradecía su participación.

Se utilizaron dos manipulaciones en el procedimiento. Primero, para generar diferencias de estatus entre los equipos se modificaron las láminas donde los participantes buscaban las diferencias. Un equipo recibía láminas que indicaban buscar 8 diferencias, el otro, láminas que pedían solo 4 diferencias. Las instrucciones eran revisar en el encabezado de la lámina cuántas diferencias había que encontrar, encontrarlas tan rápido como fuera posible e indicar que habían terminado levantando la mano y diciendo “Ya gané”. De este modo un equipo ganaba todos los juegos al otro generándose dos condiciones: alto estatus (ganar todos los juegos) y bajo estatus (perder todos los juegos), a las cuales los participantes eran aleatoriamente.

Una segunda manipulación tenía por objetivo exponer a los jugadores de bajo estatus a la menor oferta posible. Los ganadores ponían su oferta dentro de un sobre y lo entregaban a los experimentadores para que los llevaran al jugador del otro equipo. Los experimentadores tenían sobres previamente preparados con sólo una moneda que entregaban a quienes perdían. Así, los jugadores de bajo estatus recibían siempre la mínima oferta posible y debían decidir cada ronda si la aceptaban o no.

Tipo de estudio

El estudio es causi experimental en tanto que la variable de manipulación (hacer que pierdan todas las rondas) no es utilizada para establecer comparaciones (Kerlinger y Lee, 2000).

Análisis de Datos

Para comparar los promedios entre los grupos de exposición a resultados incontrolables altos y bajos se utilizaron pruebas t de Student. Para analizar las relaciones entre la aceptación de ofertas y las expectativas de ganar las rondas siguientes se utilizaron correlaciones de Spearman.

Resultados

Se formaron dos grupos tomando como criterios la mediana en las variables de tutoría, caos y problemas en la vida. El primer grupo, de alta ERI, se ubicó por abajo de la mediana en tutoría ($\bar{x} = 3.32$) y por arriba en caos ($\bar{x} = 3.03$) y problemas en la vida ($\bar{x} = 49.81$). El segundo grupo, de baja ERI, se ubicó por arriba de la mediana en tutoría ($\bar{x} = 4.7$) y por abajo en caos ($\bar{x} = 1.78$) y problemas en la vida ($\bar{x} = 5.63$). Con este procedimiento de clasificación se conservaron finalmente 22 participantes, 11 en cada grupo, que cumplían con los tres criterios mencionados.

El análisis de las expectativas de ganar compitiendo contra el mismo participante en otras actividades similares (figura 17) muestra que el grupo de alta ERI ($\bar{x} = 2.57$) reportó menos expectativas de éxito en promedio en las tres rondas que el grupo de baja ERI ($\bar{x} = 4.04$) ($t=2.70$; g.l.=20; sig.=.014). Como se esperaría por la manipulación experimental, ambos disminuyen sus expectativas de éxito al avanzar las rondas, pero una comparación para muestras apareadas entre los promedios de la primera y tercera ronda muestra que la caída es significativamente mayor para el equipo de alta ERI ($t=3.40$; g.l.=10; sig.=.008) que para el de baja ERI ($t=1.59$; g.l.=10; sig.=.155).

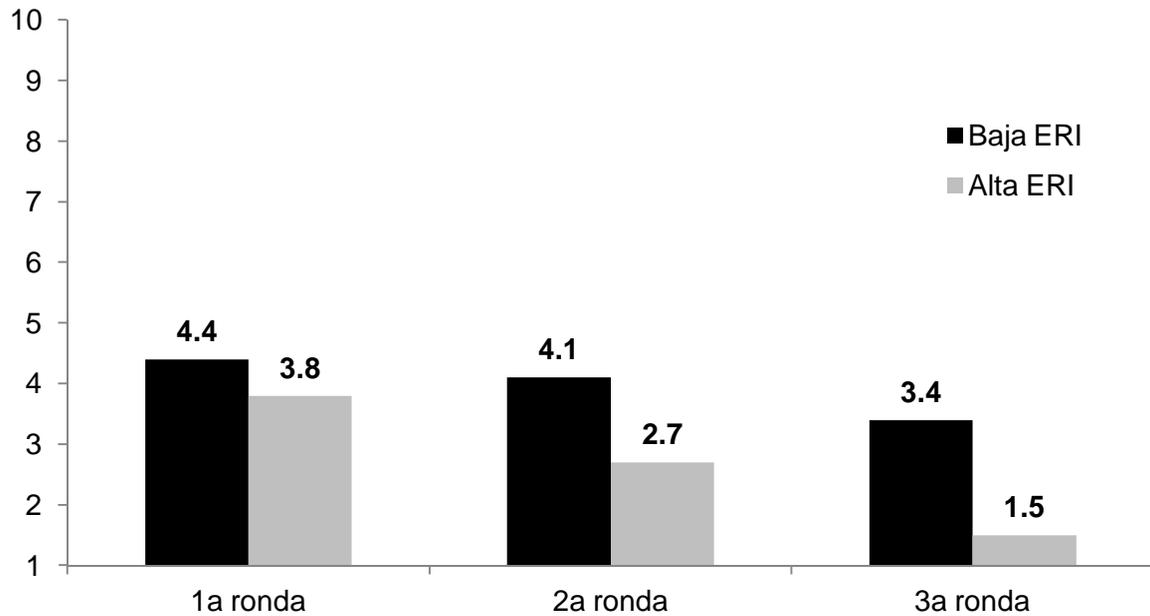


Figura 17. Promedio de expectativas de ganar compitiendo contra el mismo participante en otras actividades similares en cada una de la tres rondas del juego, para los grupos de alta y baja a exposición a resultados incontrolables (ERI)

En el diseño de este procedimiento, aceptar las ofertas en el juego de ultimátum es entendida como un reconocimiento de una jerarquía menor frente al otro. De ser así, las ofertas aceptadas deberían incrementarse conforme se percibe con mayor claridad la superioridad del otro jugador. Para poner a prueba esta hipótesis se formó un indicador que sumaba un punto por cada oferta aceptada en las tres rondas del juego de ultimátum. Posteriormente se calcularon correlaciones Spearman entre este indicador y el indicador promedio de expectativas de ganar compitiendo contra el mismo participante en otras actividades similares. Los resultados con el total de participantes no muestran relaciones significativas ($\rho = -.113$, $\text{sig.} = .446$). Un análisis por separado para los grupos con alta y baja ERI muestra esta relación en el grupo de alta ERI ($\rho = -.608$, $\text{sig.} = .047$), pero no el grupo de baja ERI ($\rho = -.064$, $\text{sig.} = .851$). Para el grupo de alta ERI, la tendencia a aceptar una oferta en el juego de ultimátum disminuye conforme se perciben mayores posibilidades de ganarle al otro jugador. Para el grupo de baja ERI se observa que la aceptación de ofertas se relaciona con el factor de emociones negativas ante la incertidumbre ($\rho = .673$, $\text{sig.} = .023$).

Una alta reactividad emocional ante la incertidumbre se asocia con una mayor aceptación de ofertas en el juego de ultimátum.

Conclusiones

Los resultados del segundo estudio complementan los del primero, mostrando que quienes han estado expuestos a una mayor cantidad de resultados incontrolables en la vida son especialmente sensibles a las muestras de superioridad en un escenario de competencia, valorando rápidamente que el otro es superior y difícilmente se le podrá ganar. En quienes han estado expuestos a niveles bajos de ERI se observa un resultado congruente con los resultados de Van den Bos (2001; 2009) y Jost et al. (2012), donde la aceptación del estatus quo, en este caso la superioridad de quienes ganaron el juego, puede constituirse como una estrategia para reducir la incertidumbre.

El establecimiento de jerarquías entre grupos e individuos no implica necesariamente un escenario de obvia competencia o juegos de suma cero (donde sólo uno de los competidores puede ganar) como es el caso del procedimiento utilizado en este estudio. Sin embargo, el procedimiento conserva sus elementos más sustanciales, como son la posibilidad de comparar las capacidades de cada quien, la distribución de recursos en consecuencia con la posición obtenida en la comparación y la posibilidad de aceptar o no esos recursos como un indicador de aceptación del estatus.

La hipótesis de este estudio apuntaba hacia un efecto lineal de la ERI sobre la disposición a aceptar un estatus menor. Sin embargo, las diferencias entre los grupos de alta y baja ERI en los análisis de correlación entre las expectativas de ganar, las reacciones emocionales ante la incertidumbre y la disposición a aceptar las ofertas en el juego de ultimátum pueden estar señalando la existencia de un umbral por encima del cual se hace presente ése efecto. Es decir, sólo niveles particularmente altos de ERI generarían una mayor disposición a aceptar un estatus inferior; mientras que la necesidad de certidumbre cobraría relevancia en los segmentos menos marginales de la sociedad. Esta última afirmación deberá

interpretarse considerando que la muestra empleada en este estudio no es representativa de una población nacional y podría considerarse de hecho como extraída de un segmento privilegiado de la misma. Debe señalarse además que la muestra es mayoritariamente femenina, lo cual tiene implicaciones considerando resultados como del de Maganto y Garaigordobil (2008), que muestran que las mujeres tienden a perdonar más fácilmente que los hombres. Es probable que una muestra mayoritariamente masculina muestre una menor disposición general a aceptar las ofertas injustas, aunque esperaríamos que la relación con las otras variables en el diseño sea similar.

CAPÍTULO VI

RESULTADOS INCONTROLABLES HISTÓRICOS Y SITUACIONALES: EFECTOS SOBRE LA COOPERACIÓN INTER E INTRA GRUPAL EN GRUPOS DE DIFERENTE ESTATUS

LA IMPORTANCIA DE LA COOPERACIÓN

Los seres humanos hemos evolucionado como otras especies en un contexto donde los recursos necesarios para la supervivencia y reproducción son escasos e inestables. Es en estas condiciones que evolucionan en nuestra especie una serie de prácticas cooperativas ligadas a la obtención y distribución del alimento. En particular, la cacería de presas grandes implicaba al mismo tiempo la coordinación de varios individuos para obtener una presa que no podría obtenerse de otra manera, e implicaba un ejercicio posterior de distribución de esos recursos que debía cubrir no solo a quienes participaron de la cacería sino a quienes mantenían vínculos con ellos y no participaron de la cacería (por ejemplo, niños y ancianos) (Bowles & Gintis, 2011). Estas prácticas cooperativas resultaron un factor clave para la supervivencia de nuestra especie y definieron en esa medida la forma en que están estructurados nuestros sistemas sociales hoy en día (Kaplan & Gurven, 2005).

La cooperación puede definirse como una práctica donde dos o más individuos (o grupos) destinan sus recursos (e.g. tiempo, dinero, trabajo) para la obtención de un beneficio común. Es la regla más que la excepción en nuestras interacciones cotidianas y tiene normas que resultan comunes a individuos de culturas muy diversas (Henrich, et al. 2004), las cuales presentamos en nuestro comportamiento a edades muy tempranas (Rochat, et al. 2009). Esta disposición temprana a cooperar es además exclusiva de nuestra especie, diferenciándose incluso de otras especies de primates eusociales (House, Henrich, Brosnan & Silk, 2012).

La cooperación es entonces una estrategia que permite maximizar los recursos a los que tenemos acceso (Axelrod & Hamilton, 1981). Estudios pioneros en las relaciones entre grupos observaron que la formación de categorías grupales, incluso bajo criterios triviales, motivaba una mayor asignación de recursos a los integrantes del propio grupo y una reducción de los recursos de los integrantes de otros grupos (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971). Estos primeros resultados fueron entendidos como una motivación por incrementar la autoestima. Dado que los individuos asumen como propias características fundamentales de su endogrupo, incrementar los beneficios de su grupo permite una valoración más positiva de ellos mismos (Tajfel, 1984; Hewstone, Rubin & Willis, 2003). Revisiones posteriores de este proceso permitieron concluir que este sesgo endogrupal se hace presente sólo cuando el receptor del beneficio sabe quién lo está enviando y está por lo tanto en condiciones de regresarlo (Yamagishi, Mifune, Liu & Pauling, 2008; Yamagishi & Mifune, 2008). Este fenómeno, identificado por Yamagishi como heurístico grupal, es entendido como una estrategia que permite a los individuos introducirse en un sistema de intercambios recíprocos, lo cual incrementa las probabilidades de obtener ganancias y reduce las probabilidades de ser víctima de abuso (free-riders). Esto se debe a que las relaciones con integrantes del endogrupo cumplen las dos características que Axelrod y Hamilton (1981) identificaron como determinantes para la consolidación de intercambios recíprocos: la capacidad de identificar a los actores y una alta probabilidad de encontrarse más de una vez con la misma persona.

INEQUIDAD SOCIAL Y NO COOPERACIÓN EN GRUPOS MARGINADOS

La tendencia dominante en las relaciones humanas es entonces hacia la cooperación, especialmente en el contexto de relaciones con integrantes del propio grupo. Sentados estos precedentes, resulta necesaria una explicación de una serie de excepciones que ocurren en particular en grupos que dentro de su sistema social son identificados como grupos de bajo estatus. En México en particular, la encuesta nacional sobre discriminación (CONAPRED, 2005) muestra que el 30% de las mujeres encuestadas no contratarían a una mujer que se niega

a atender primero a su marido y el 10% preferirían contratar a un hombre que a una mujer. La misma encuesta muestra que el 12% de las personas que se identifican a sí mismos como indígenas dicen que no contratarían a otro indígena aunque estuviera bien capacitado. Estudios en otros países reportan evidencias similares en grupos de menor estatus en su sistema. Por ejemplo, que algunas mujeres respalden ideas discriminatorias hacia su propio género (Glick, et al. 2000; Cruz, et al. 2005); algunos afroamericanos perciben negativamente a su propio grupo (Sniderman & Piazza, 1993); las personas de menores ingresos económicos en EU son quienes están más de acuerdo con afirmaciones como “Las diferencias en el ingreso de la gente son necesarias para motivar el trabajo duro” (Jost, Pelham, Sheldon & Sullivan, 2003).

En contra de las predicciones que podrían derivarse del heurístico grupal (Yamagishi, Mifune, Liu & Pauling, 2008) estas evidencias señalan la baja disposición de algunos integrantes de grupos marginados a cooperar con otros integrantes de su propio grupo. Reflejan además una ausencia del sesgo endogrupal (Hewstone, Rubin & Willis, 2003) al aceptar valoraciones negativas de su propio grupo y al aceptar e incluso respaldar un sistema de distribución de recursos desventajoso para ellos.

JUSTIFICACIÓN DEL SISTEMA SOCIAL

Estos fenómenos han sido estudiados por la teoría de justificación del sistema social (Jost y Banaji, 1994; Jost, et al. 2004; Jost, Kay, & Thorisdottir, 2009). Esta teoría propone que cuando los grupos sostienen relaciones de discriminación continuada, estatus percibidos como estables y claramente desiguales, y fronteras impermeables entre los grupos, los integrantes de grupos de bajo estatus no presentan el sesgo endogrupal propuesto por la teoría de la identidad social. En lugar de eso los individuos presentan lo que Jost y Banaji (1994) llaman falsa conciencia, que es “...la posesión y respaldo de creencias que son contrarias a los intereses personales y del propio grupo y por medio de los cuales se contribuye a

mantener la posición desventajosa de uno mismo y del propio grupo” (Jost & Banaji, 1994, p. 3).

Sobre esta misma línea teórica, los resultados de Zomerén, Leach y Spears (2012) muestran que la participación en movimientos de protesta son el resultado tanto de motivaciones emocionales como de evaluaciones costo beneficio que incluyen la capacidad colectiva de lograr los cambios que se persiguen. Por su parte, los estudios de Kay et al. (2009) muestran que los sujetos tienden a apoyar una distribución inequitativa dentro de su sistema social especialmente cuando su dependencia del sistema es más alta, las posibilidades de salir de ese sistema son más bajas y cuando el sistema se ve amenazado. Estos resultados respaldan la explicación de la teoría de la justificación del sistema social respecto de la falsa conciencia, al entenderla como el resultado de un proceso de resolución de disonancia que se hace presente cuando los individuos se enfrentan a una distribución inequitativa de recursos que resultaría muy costoso o imposible modificar (Jost, Pelham, Sheldon & Sullivan, 2003).

EFECTO *BACKLASH*

Como un caso extremo de este fenómeno y desde una vertiente teórica distinta, algunos estudios han mostrado evidencias en escenarios experimentales de acciones en perjuicio del propio grupo, fenómeno al cual han llamado efecto *backlash* (Rudman & Fairchild, 2004; Rudman, 2005; Rudman, 1998). En uno de estos experimentos, los participantes respondían una serie de preguntas congruentes con el estereotipo tradicional de su género y se les informaba que los mejores resultados habían sido conseguidos por un confederado que era del sexo contrario. En la segunda fase del procedimiento, los participantes que habían perdido debían elegir una serie de pistas para ayudar a que ese confederado(a) adivinara un concepto (e.g. por ejemplo, “vías” para adivinar el concepto “tren”, “carretera” para adivinar el concepto “auto”). Estas pistas estaban previamente marcadas como más o menos útiles. Los resultados mostraron que los confederados que habían obtenido buenos resultados en un ejercicio contrario al

de su género (e.g. mujeres que contestaban acertadamente preguntas sobre cómo noquear a un oponente) tendían a recibir más pistas inútiles que quienes respondían correctamente a una prueba congruente (e.g. mujeres respondiendo correctamente a preguntas sobre crianza infantil). Además se observó que quienes habían saboteado los resultados de los confederados con un comportamiento contrario a su estereotipo tendían a reportar mayores niveles de autoestima.

En otro estudio (Rudman, 1998), los participantes eran invitados a un ejercicio de reclutamiento donde debían decidir si contrataban o no a diferentes aspirantes con base en sus perfiles, los cuales mostraban rasgos de agencia en una condición (e.g. asertividad, disciplina, orientación al logro) y comunalidad en la otra condición (e.g. tiernas, comprensivas, cálidas). Sus resultados mostraron que las mujeres con rasgos de agencia eran percibidas como más capaces pero resultaban menos agradables y eran menos contratadas que sus contrapartes con rasgos de comunalidad. Por su parte los hombres con rasgos de comunalidad eran percibidos como menos capaces, eran menos contratados, pero no se observó un patrón claro de rechazo como en el caso de las mujeres. Este patrón de respuesta se observó tanto en los participantes hombres como en las mujeres

Rudman (Rudman, 1998; Rudman & Fairchild, 2004; Rudman 2005) explica que estos actos de sabotaje a otros integrantes del propio grupo son una respuesta a la ostentación de características contrarias a las de su estereotipo.

JUSTIFICACIÓN DEL SISTEMA SOCIAL Y EFECTO *BACKLASH*: RESPUESTAS ANTE LA PRIVACIÓN RELATIVA

Los seres humanos estamos motivados para establecer relaciones justas y equitativas con los demás (Walster, et al. 1976). Buscamos maximizar nuestras propias ganancias, pero estamos conscientes de que esto implica buscar un equilibrio entre nuestras utilidades y las de los demás. El presenciar o ser víctima de una distribución inequitativa de recursos desencadena en el individuo un estado de estrés que lo motiva a restablecer el equilibrio.

Diferentes estudios han utilizado el juego de negociación de ultimátum encontrando evidencias de esta motivación por la equidad. La oferta promedio en este tipo de juegos se ubica entre el 30 y 40% del total del recurso a dividir y ofertas menores al 20% son rechazadas en la mayoría de los casos (Camerer & Thaler, 1995). Tendencias similares han sido encontradas en diferentes países (Roth, Prasnikar, Okuno-Fujiwara & Zamir, 1991) y en experimentos donde el monto a dividir se incrementaba incluso hasta alcanzar el equivalente a un mes de ingreso de los participantes (Dieckman, 2004; Camerer & Hogarth, 1999). Se han identificado variaciones importantes en contextos culturales no occidentales (Henrich, et al. 2004), pero parece ser que la motivación por la equidad se presenta en esos grupos sólo atendiendo a las diferentes reglas culturales de cada lugar.

El estado emocional que se genera al experimentar una distribución inequitativa de recursos se ha estudiado bajo el concepto de privación relativa, definida como el estado producido por la privación de algún bien deseable en comparación con el propio estado pasado, otra persona, personas de un grupo social diferente o con un estado ideal concebido como posible o al que se considera que se tiene derecho legítimo (Walker & Smith, 2002). Este estado se caracteriza por emociones negativas que resultan de la comparación desventajosa para el individuo (Crosby, 1982) y es considerado un posible motor para el restablecimiento de la equidad en el proceso de comparación.

La teoría de justificación del sistema social está claramente enfocada en este proceso, que resultaría de la distribución desventajosa para el propio grupo de los recursos valorados en el sistema social. La justificación del sistema social surge cuando el estado de privación relativa de los integrantes de grupos marginados es regulado mediante un proceso de resolución de disonancia.

Rudman ofrece una explicación distinta para el efecto *backlash*, pensándolo como una respuesta violenta ante la trasgresión de los estereotipos de género (Rudman, 1998; Rudman & Fairchild, 2004; Rudman 2005). Sin embargo, una

revisión de los procedimientos experimentales empleados permite identificar un factor adicional al cual puede atribuirse ese efecto: todas las “víctimas” están teniendo acceso a un recurso valioso.

En el estudio sobre reclutamiento de personal (Rudman, 1998), la mujer con rasgos de agencia (Rudman, 1998) es percibida como asertiva, inteligente, preparada, etc., características que además de ser contrarios al estereotipo tradicional femenino denotan poder, un recurso valioso. El hombre en cambio fue percibido como menos competente, lo cual sería razón suficiente para no contratarlo, pero no fue percibido de forma negativa como la mujer, reacción que se esperaría desde la hipótesis de Rudman de la trasgresión del estereotipo como agente causal del efecto *backlash*. En los procedimientos sobre pistas para adivinar conceptos (Rudman, 2004) los confederados no solo habían ganado una ronda a los participantes, tenían además acceso a una segunda ronda donde podían ganar otros recursos.

Queda entonces la posibilidad de que el efecto *backlash* sea una respuesta ante quienes tienen un mayor acceso a recursos, siendo este un factor para desencadenar un estado de privación relativa. El efecto *backlash* sería entonces una forma de reducir este estado al restablecer de facto la equidad: al restarle recursos al otro se restablece la balanza y con ello se reduce el estado de privación relativa.

De ser válida esta explicación alternativa, estaríamos entonces ante dos líneas de investigación que apuntan a los procesos que regulan el estado de privación relativa en el contexto de las relaciones entre e intra grupos. Por un lado, la teoría de la justificación del sistema social señala los procesos de resolución de disonancia cognitiva detrás de las relaciones inequitativas entre grupos en un esquema social amplio, que derivan en la conformidad y respaldo de ese estatus quo. Por otro lado, el efecto *backlash* sería una forma de restablecer la equidad en las relaciones entre individuos donde otro individuo tiene acceso a más recursos. En un marco más amplio, ambas teorías señalan procesos que derivan en la

ausencia del sesgo endogrupal y en la falta de cooperación con otros integrantes del propio grupo, en particular en grupos de bajo estatus.

IMPOTENCIA APRENDIDA, JUSTIFICACIÓN DEL SISTEMA SOCIAL Y NO COOPERACIÓN CON EL PROPIO GRUPO

Los estudios de Seligman (Overmier & Seligman, 1967; Seligman & Maier, 1967; Garber & Seligman, 1980) dieron cuenta de cómo la incontingencia entre la conducta y los resultados en el medio generaba un estado de pasividad conocido como impotencia aprendida. Un organismo expuesto a situaciones que no puede controlar, termina simplemente por “rendirse” y deja de esforzarse por conseguir aquello que en principio pretendía lograr (ver también Wortman & Brehm, 1975).

Este mecanismo es un componente implícito en la teoría de justificación del sistema social. Al afirmar que esta justificación surge especialmente en grupos que han padecido discriminación continuada, estatus percibidos como estables y claramente desiguales, y con fronteras impermeables entre los grupos, se hace referencia a un conjunto de características que derivarían en un estado de impotencia aprendida en sus integrantes con respecto a la posibilidad de cambiar el sistema social; impotencia aprendida que deriva en la justificación del sistema social como una estrategia para reducir el estado de privación relativa que genera la inequidad en la distribución de recursos. Una de las ideas que se pone a prueba en el presente artículo es que la impotencia aprendida en los grupos marginados no está limitada únicamente a la posibilidad de cambiar el estatus quo, sino a un rango amplio de acciones dirigidas a mejorar sus condiciones de vida.

¿Cómo es que toda una categoría social adquiere un estado de impotencia respecto de un rango amplio de conductas? Proponemos que el mecanismo detrás de este fenómeno es la misma distribución inequitativa de recursos que caracteriza y define la diferencia de estatus entre los grupos per se. Las sociedades están organizadas en categorías sociales y cada categoría tiene ya asignado un estatus en el cual simplemente se nace. Los grupos de menor estatus tienen acceso a menos recursos en comparación con los de mayor estatus. Dado

que el estatus quo tiende a ser muy estable a través del tiempo y las generaciones (Mazumder, 2005), la privación de esos recursos es crónica y con ello la exposición a resultados incontrolables también. Esta exposición crónica y con respecto a una gran diversidad de recursos deriva en un estado que llamaremos de impotencia aprendida generalizada. Normalmente, la impotencia aprendida se genera con respecto a tareas específicas, pero la exposición constante en diferentes momentos y ámbitos de la vida puede derivar en una impotencia aprendida que termina por definir al individuo y no a las metas en las cuales fracasa (“no es que sea difícil, es que nada me sale bien”) (Soria, et al. 2004).

Este estado de impotencia aprendida generalizada podría estar detrás de la ausencia de cooperación y del efecto *backlash*. Individuos que se consideran capaces de lograr los objetivos que se proponen pueden restablecer la equidad enfocando su esfuerzo en alcanzar los recursos que desean conseguir. En cambio, quienes han entrado en un estado de impotencia aprendida generalizada percibirán como menos probable lograr ese incremento en los recursos. En lo que respecta a la cooperación, este estado implicaría una baja disposición a arriesgar los recursos propios en empresas que difícilmente se conseguirán, lo cual implica menores niveles de confianza y por lo tanto de cooperación con los demás. Respecto al efecto *backlash*, esta podría ser una estrategia para restablecer la equidad. Restarle recursos al otro restablece la balanza y es una opción más accesible e inmediata que incrementar los recursos propios.

MÉTODO

Planteamiento del problema

¿La exposición a resultados incontrolables a lo largo de la vida tiene efectos sobre la cooperación y el efecto *backlash*?

Justificación

El sabotaje hacia integrantes del propio grupo, tema central de este proyecto de tesis, es entendido como el caso extremo de no cooperación. Este planteamiento del problema permite estudiar el continuo completo del fenómeno.

Hipótesis

Se plantea como hipótesis que una mayor exposición a resultados incontrolables a lo largo de la vida se asociará con menores niveles de cooperación y una mayor presencia del efecto *backlash* hacia integrantes del propio grupo que tienen acceso a una mayor cantidad de recursos.

Participantes

Se contó con las respuestas de 208 participantes, pero 51 de ellos sospecharon sobre las manipulaciones experimentales y fueron descartados. De los 157 casos efectivos, 76% son mujeres. La edad promedio fue de 20 años con una d.e. de 1.8 años. Todos eran estudiantes universitarios, residentes de la Ciudad de México y su área conurbada. El 10% de ellos declaró tener un empleo remunerado al momento de participar en el estudio. El muestreo fue intencional no probabilístico (Kerlinger y Lee, 2000)

Instrumentos

Con la intención de obtener indicadores de los niveles de exposición a resultados incontrolables en la vida se utilizaron dos mediciones diferentes. La primera tuvo por objetivo medir esta exposición en la infancia, para lo cual se utilizaron las mediciones de estructura y caos, sub escalas del Cuestionario de padres como contexto social (Skinner et al. 2005). Se incorporaron seis reactivos adicionales¹⁹, diseñados ex profeso para reforzar el concepto de un contexto contingente/incontingente en el estilo parental. El instrumento original fue aplicado en adolescentes, por lo que los reactivos estaban redactados en presente (e.g. Mis padres cumplen sus promesas). Al tratarse en este estudio de una muestra de universitarios los reactivos fueron redactados en pasado (e.g. Mis padres cumplían

¹⁹ Aunque hiciera lo que mis padres querían rara vez me felicitaban; Con mis padres era fácil saber cómo querían que me comportara; El que mis padres me regañaran o no dependía de su estado de ánimo; Mis padres acostumbraban felicitarme cuando hacía cosas buenas; Mis padres rara vez me regañaban aunque hiciera algo malo; Cuando mis padres amenazaban con castigarme cumplían su amenaza.

sus promesas). Este instrumento fue presentado en formato tipo Likert pictográfico (Reyes-Lagunes, 1993) con cinco opciones de respuesta²⁰.

Para medir la exposición a resultados incontrolables en otros ámbitos y momentos de su vida, se utilizó un registro de eventos problemáticos²¹ (Palomar, 2008). En este registro se les preguntaba: a) si habían vivido alguna de esas situaciones; b) si durante esa experiencia habían sentido que perdían el control de la situación; c) qué tanto les había perjudicado ese problema (en formato tipo Likert pictográfico de 5 opciones de respuesta); y d) cuántas veces habían pasado por un problema similar. Se agregó una opción abierta para que mencionaran algún otro problema no incluido en la lista.

Procedimiento

Se invitaba a participar a los estudiantes de los primeros semestres de psicología a cambio de créditos en un curso. Se les otorgaban también créditos a quienes invitaran a sus amigos o conocidos a participar, pero no se les asignaba a la misma sesión. Se programaba una fecha y hora para su participación y se les entregaba el cuadernillo con los instrumentos, el cual debían entregar el día de su participación. Se les informaba que su participación era voluntaria, que sus respuestas serían confidenciales y se analizarían sólo con fines de investigación.

Los experimentos se llevaban a cabo en un aula con una mesa ovalada grande al centro y sillas dispuestas alrededor (4 de cada lado). Se utilizaron divisiones sobre la mesa para formar cubículos individuales, evitando que los participantes supieran con quién estaban compitiendo o quiénes estaban en cada equipo.

²⁰ Cada pregunta tiene a su derecha una serie de 5 cuadros ordenados del más pequeño al más grande. Se indica que los cuadros más grandes representan más acuerdo con la afirmación y los pequeños menos acuerdo. Los participantes expresan su opinión tachando el cuadro correspondiente.

²¹ Problemas graves de salud de algún familiar o conocido cercano, problemas graves con tu propia salud, problemas con tus estudios, conflictos serios con personas de tu familia, separación familiar (divorcio, abandono de alguno de tus familiares, etc.), falta de dinero para cubrir necesidades básicas, problemas que implicaran un gasto inesperado muy fuerte, pérdida del empleo, problemas emocionales severos, problemas de violencia con tu pareja actual o alguna de las anteriores.

Para generar el efecto de identidad grupal se les indicaba que llevarían a cabo actividades en equipo y que serían asignados a los equipos de acuerdo a las similitudes en sus respuestas al cuadernillo. Al llegar al laboratorio se les pedía el cuadernillo y se les hacía esperar mientras que presuntamente se calificaban. Después se les hacía pasar uno a uno para evitar que vieran a los otros jugadores. Al entrar se les informaba a qué equipo habían sido asignados (rojo o azul) y se les indicaba donde podían sentarse. Esta asignación era en realidad aleatoria. Los jugadores se sentaban del lado izquierdo o derecho de la mesa según el equipo asignado, tendiendo frente a sí a una persona del equipo contrario. Una vez instalados en sus lugares se les informaba que era muy importante que no se comunicaran entre sí y se les pedía que no hablaran ni hicieran expresiones de ningún tipo.

La tarea tenía por objetivo establecer diferencias de estatus entre los grupos y consistía en una competencia para encontrar diferencias en dos láminas que parecían iguales (anexo 4). Competían contra la persona del otro equipo sentada frente a ellos; quien encontraba más rápido todas las diferencias que indicaba el encabezado de la lámina o encontraba más diferencias antes de terminar el tiempo límite (20 segundos) ganaba esa ronda. Para evitar sospechas sobre la manipulación experimental se les pedía a los mismos participantes que al encontrar todas las diferencias levantaran la mano y dijeran en voz alta “ya gané”.

Una vez determinado el ganador los participantes respondían varias preguntas en un formato de juego, entre las cuales se encontraba “Si tú y el otro participante compitieran en otras 10 actividades similares, ¿cuántas crees que ganarías?”. Los ganadores de cada ronda recibían 10 monedas de ¢50 para llevar a cabo un juego de ultimátum. El ganador debía hacer alguna oferta al perdedor, quien decidía si aceptaba o no la oferta. Si la aceptaba ambos jugadores conservaban lo repartido, si la rechazaba ambos perdían las monedas en juego en esa ronda. Estos intercambios se llevaban a cabo mediante sobres que los experimentadores llevaban de un participante al otro, con el argumento de que era importante que no se comunicaran.

Una vez concluido el juego se iniciaba la siguiente ronda, jugándose en total tres o seis rondas, según la condición experimental. Con la intención de establecer diferencias claras de estatus entre los grupos se manipuló la cantidad de diferencias solicitadas a cada equipo: cuatro para el equipo que sería de alto estatus y ocho para el de bajo estatus. De esta forma se lograba que un equipo ganara todas las rondas. Para verificar el efecto de esta manipulación se pedía a los participantes que respondieran la pregunta a) “Si tú y el otro participante compitieran en otras 10 actividades similares a esta, ¿cuántas crees que ganarías?”.

La cooperación fue operacionalizada mediante una variación del juego de la confianza (Berg, Dickhaut, & McCabe, 1995). Al finalizar la última ronda se les informaba que llevarían a cabo un último juego, enfatizando que ya no sería una competencia y que sería diferente a los anteriores. Se les informaba que, de acuerdo con su desempeño a lo largo de toda la sesión, algunos recibirían un bono de 4 monedas de $\phi 50$ y otros un bono de 10 monedas. Se les entregaba el formato para el último juego donde se indicaba el bono que recibirían y se les informaba que jugarían un jugador de 4 monedas con uno de 10 monedas. En realidad todos recibían el bono de 4 monedas y se les hacía creer que jugarían con otro que recibió el bono de 10 monedas. Dependiendo de la condición experimental, este juego se llevaría a cabo con otro jugador de su propio equipo (intragrupal) o del otro equipo (intergrupal) (figura 18).

Se les explicaban entonces las reglas del juego. Los jugadores de 4 monedas serían los proponentes y debían decidir si enviaban parte de su bono de 4 monedas al otro jugador. Los experimentadores triplicarían esa oferta y el receptor recibiría entonces el triple de la oferta. Después, el receptor debía decidir si regresaba al proponente algo del dinero recibido. Se aclaraba que este juego podría implicar ganancias, pérdidas o conservar la misma cantidad de dinero. Se implementó una variación al juego de la confianza original para incluir una posibilidad de sabotaje a quienes supuestamente habían obtenido más recursos que ellos (10 monedas). Si los proponentes decidían no confiar sus monedas al

otro jugador se les restaban 6 monedas a los supuestos jugadores de 10 monedas, quedando al final ambos con cuatro monedas.

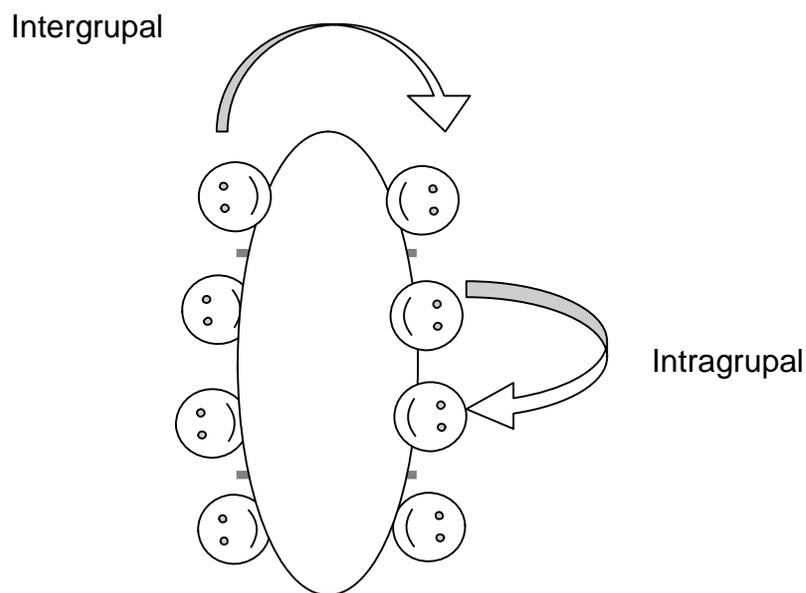


Figura 18. Distribución de los participantes en el escenario experimental

Una vez comprendidas las reglas se iniciaba el juego y cuando todos los jugadores declaraban haber tomado su decisión los experimentadores recogían los sobres con las ofertas. En ese momento se les informaba que la sesión experimental había concluido y se verificaba en la entrevista post experimental si alguien sospechó sobre las manipulaciones experimentales y/o los objetivos del estudio. Finalmente se explicaban los verdaderos objetivos y procedimientos del experimento y se agradecía su participación. Dado que las manipulaciones experimentales implicaban una distribución de monedas ventajosa para los participantes asignados a la condición de alto estatus, se sumaba el monto obtenido por todos los participantes y se dividía por igual entre todos los participantes de cada sesión.

Tipo de estudio

El estudio fue experimental en un diseño factorial 2 (estatus: alto/bajo) x 2 (nivel de exposición a resultados incontrolables: alto/bajo) x 2 (juego de confianza: inter/intragrupal). Sin embargo, dado que la cantidad de participantes es insuficiente para realizar un modelo lineal general de este diseño y dado que la variable dependiente es nominal (tipo de estrategia utilizada en el juego).

Análisis de Datos

el análisis de datos se llevará a cabo mediante comparaciones de proporciones de porcentajes utilizando para ello dos estadísticos: la V de Kramer y la Razón de verosimilitud. Se utilizan estos dos estadísticos dado que son adecuados para el tipo de comparaciones propuestas y sus fundamentos estadísticos y de probabilidad son diferentes. Se busca con ello ofrecer mayor certeza de los efectos encontrados dada la diversidad de los enfoques estadísticos utilizados.

RESULTADOS

Propiedades psicométricas de los instrumentos y verificaciones experimentales

Para conocer la estructura de las mediciones de estructura y caos se sometieron ambas sub escalas a un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal varimax. Después de eliminar tres reactivos que presentaban cargas factoriales superiores a .4 en más de un factor, se obtuvo una solución de dos factores: tutoría y caos. El factor tutoría explicó el 26.4% de la varianza total y refiere la labor de los padres de ofrecer orientación y acompañamiento ante diferentes retos e incertidumbres de la vida (e.g. “Cuando quería entender cómo funcionaba algo mis padres me lo explicaban”; “Cuando tenía problemas mis padres me ayudaban para saber qué hacer al respecto.”). El factor caos explicó el 22.1% de la varianza total y versa sobre la incapacidad para anticipar el comportamiento de los padres en general y ante conductas específicas del niño (e.g. “Cuando mis padres hacían una promesa yo no sabía si la cumplirían”; “Muy

a menudo no sabía dónde estaban mis padres”). Este análisis convergió en tres iteraciones.

Los reactivos para medir la exposición a diferentes problemas en la vida se procesaron en un sólo indicador. Para cada problema se multiplicó el número de veces que los participantes declaraban haberlo vivido por el impacto que ese problema tuvo en su vida (incisos c y d en la descripción del instrumento), pero sólo en quienes declaraban haber vivido ese problema por lo menos una vez y haber experimentado pérdida de control al respecto (incisos a y d). Finalmente se sumaron esos indicadores en un sólo indicador general de ERI.

Para verificar que la manipulación de estatus tuviera el efecto deseado se compararon los puntajes de las preguntas “Si tú y el otro participante compitieran en otras 10 actividades similares, ¿cuántas crees que ganarías?” para las primera y sexta ronda en la condición de seis rondas y para la primera y tercera ronda para la otra condición. Los resultados de las pruebas t de muestras relacionadas reflejan que la manipulación fue exitosa. En los participantes asignados a la condición de alto estatus las expectativas de ganar se incrementaron de manera sostenida, alcanzando diferencias estadísticamente significativas entre la primera y última ronda (tres rondas: de \bar{x} =6.18 a 7.11, $t=-5.13$, g.l.=37, sig.<.001; seis rondas: de \bar{x} =6.20 a 7.95 $t=-7.84$, g.l.=42, sig.<.001). Para los participantes asignados a la condición de bajo estatus se observa una disminución sostenida en las expectativas de ganar, con diferencias significativas entre la primera y última ronda (tres rondas: de \bar{x} =3.40 a 2.86, $t=4.36$, g.l.=25, sig. <.001; seis rondas: de \bar{x} =4.8 a 3.16, $t=3.72$, g.l.=29, sig. <.001).

Exposición a resultados incontrolables en la vida y cooperación

Para explorar posibles efectos de la exposición a resultados incontrolables en la vida sobre las estrategias de cooperación se formaron grupos de puntajes altos y bajos en las variables problemas en la vida, tutoría y caos, tomando como criterio la mediana de cada variable. Después se formaron dos perfiles: el primero, de alta

ERI, agrupó a quienes reportaron puntajes bajos en tutoría ($\bar{x}=3.08$) y altos en problemas en la vida ($\bar{x}=74.10$) y caos ($\bar{x}=3.02$). El perfil de baja ERI agrupó a quienes reportaron puntajes altos en tutoría ($\bar{x}=4.66$) y bajos en caos ($\bar{x}=1.78$) y problemas en la vida ($\bar{x}=5.98$). Del total de la muestra sólo cubrieron estas condiciones 55 participantes: 26 en la categoría de baja ERI y 29 en la de alta exposición.

Las estrategias en el juego de confianza se analizaron considerando tanto el monto enviado como las expectativas de retorno del otro jugador. Este análisis permite identificar cuatro posibles estrategias: sabotaje (no enviar nada, conscientes de que el otro jugador perderá en consecuencia seis monedas), altruismo (enviar alguna cantidad esperando de regreso menos de lo enviado), igualdad (esperar de regreso la misma cantidad enviada), y cooperación (esperar de regreso por lo menos una moneda más de lo enviado).

Como se observa en la figura 19, la estrategia dominante fue la cooperación, aunque esta es claramente superior en el grupo de baja exposición a resultados incontrolables. Por su parte, la estrategia sabotaje se hace presente sólo en el grupo con alta exposición a resultados incontrolables. Las pruebas de significancia estadística muestran que la distribución de puntajes difiere significativamente de una distribución aleatoria (Razón de verosimilitud=9.21; $gl=3$; sig.=.027; V de Cramer=.379; sig.=.054).

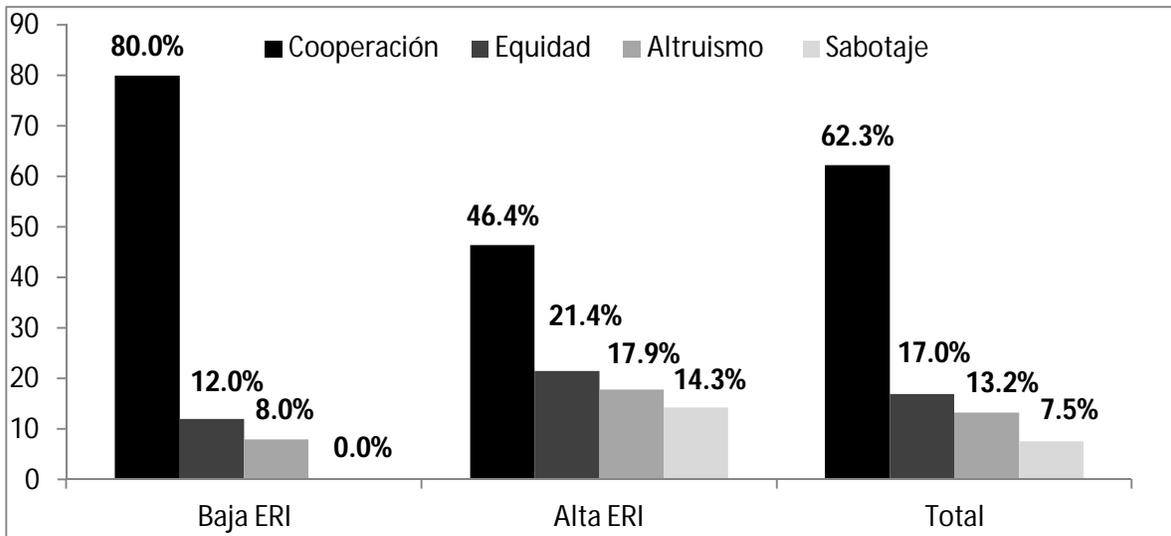


Figura 19. Frecuencia de estrategias en el juego de la confianza, a nivel total y en participantes con diferentes niveles de exposición a resultados incontrolables en la vida.

Una comparación sólo para la estrategia de cooperación contra el total de las estrategias restantes muestra también que los efectos son estadísticamente diferentes del azar (Razón de verosimilitud=6.55; $gl=1$; $sig.=.010$; V de Cramer=.346; $sig.=.012$). El mismo análisis para la estrategia sabotaje muestra también resultados estadísticamente significativos (Razón de verosimilitud=5.4; $gl=1$; $sig.=.020$; V de Cramer=.265; $sig.=.049$).

Estos resultados son congruentes con la hipótesis de que una alta exposición a resultados incontrolables en la vida modifica la elección de estrategias a seguir ante un escenario donde otros individuos obtienen más recursos. En específico, impactan negativamente la cooperación e impulsan (aunque sólo moderadamente o en algunos casos) la elección de estrategias de sabotaje que pretenden equilibrar la balanza y no necesariamente incrementar los propios recursos.

Es necesario aclarar que, aunque los participantes fueron asignados a diferentes condiciones experimentales, esta asignación no difiere significativamente del azar entre los participantes con niveles altos y bajos de ERI (Razón de verosimilitud=8.4; $gl=7$; $sig.=.39$; V de Cramer=.381; $sig.=.357$), encontrándose proporciones similares de participantes de alta y baja ERI en cada

una de las condiciones. Dada esta distribución homogénea entre las diferentes condiciones, no se esperan efectos derivados de esas manipulaciones en este primer conjunto de análisis.

Efectos del estatus, la identidad grupal y los resultados incontrolables situacionales sobre la cooperación

Para poner a prueba los efectos de las variables situacionalmente establecidas en el escenario experimental se utilizaron análisis de significancia para tablas de contingencia.

Se buscaron primero efectos del nivel de privación (alta, seis rondas; baja, tres rondas). En contra de lo esperado no se observaron efectos estadísticamente significativos de esta manipulación experimental sobre ninguna de las estrategias en el juego de la confianza, ni por si sola ni en interacción con otras manipulaciones (todas las razones de verosimilitud con $\text{sig} > .05$). Por esta razón se descartó esa variable para los análisis subsecuentes.

Se buscaron primero posibles efectos del depositario de la confianza (del propio grupo o de otro grupo) sobre la cooperación en el juego de confianza. Los resultados muestran que la cooperación se presentó con una frecuencia significativamente mayor (Razón de verosimilitud=4.6; $\text{gl}=1$; $\text{sig}=.032$; V de Cramer=.171; $\text{sig}=.032$) en la condición de juego de confianza intragrupal (61.3%) en comparación con quienes jugaron con alguien del otro grupo (38.7%).

Al incorporar las diferencias de estatus al análisis se observa este patrón en los grupos de alto y bajo estatus, pero difiere significativamente del azar sólo en el grupo de bajo estatus (Razón de verosimilitud=5.75; $\text{gl}=1$; $\text{sig}=.016$; V de Cramer=.300; $\text{sig}=.017$). Los participantes en la condición de bajo estatus concentran la estrategia cooperativa en los integrantes de su propio grupo en comparación con los del otro grupo (figura 20).

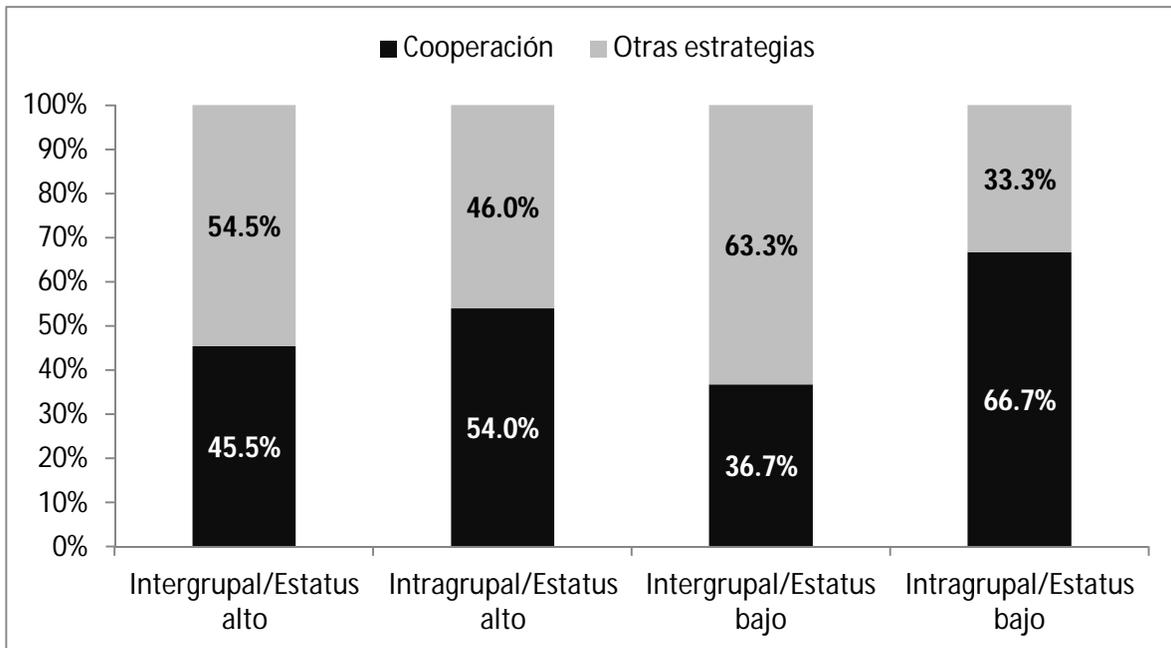


Figura 20. Frecuencia de cooperación en grupos de alto y bajo estatus para contrapartes del propio grupo (intragrupal) o del otro grupo (intergrupal).

Para analizar la estrategia sabotaje se comparó su distribución en las condiciones inter e intra grupal. De los ocho casos que se presentaron en total de sabotaje, seis se concentraron en la condición intergrupales y sólo dos en la condición intragrupal; sin embargo, esta distribución no muestra diferencias estadísticamente significativas con respecto al azar (Razón de verosimilitud=2.71; $gl=1$; $sig.=.100$; V de Cramer=.129; $sig.=.105$). Al incorporar al análisis la condición de estatus se observa que en el grupo de alto estatus el sabotaje se distribuye por igual entre la condición inter e intra grupal, con dos casos en cada condición. En el grupo de bajo estatus se observa una distribución que difiere significativamente del azar (Razón de verosimilitud=6.23; $gl=1$; $sig.=.013$; V de Cramer=.273; $sig.=.030$), concentrándose los cuatro casos de sabotaje presentes en esta condición en la condición intergrupales y ninguno en la condición intragrupal.

El análisis de las condiciones experimentales parece mostrar que, para los grupos asignados a la condición de bajo estatus, el propio grupo se convierte en una fuente de certidumbre, al concentrar en ellos las expectativas de obtener alguna utilidad de los recursos propios. Esta interpretación es congruente también

con los resultados de la estrategia sabotaje, que muestran que esta estrategia se presenta sólo en la condición de interacciones con el otro grupo.

Dados los efectos derivados de la condición inter/intra grupal, se llevó a cabo un análisis adicional comparando la frecuencia de cooperación en las condiciones inter a intra grupales para los grupos de alta y baja exposición a resultados incontrolables (figura 21). Los resultados muestran en general una mayor cooperación en la condición intra grupal que en la condición inter grupal, aunque esta tendencia sólo difiere significativamente del azar en los participantes con altos niveles de exposición a resultados incontrolables (Razón de verosimilitud=4.01; $gl=1$; $sig.=.045$; V de Cramer=.369; $sig.=.047$). Estos resultados son también congruentes con la interpretación del propio grupo como proveedor de certidumbre, presente en este caso en el grupo de alta exposición a resultados incontrolables.

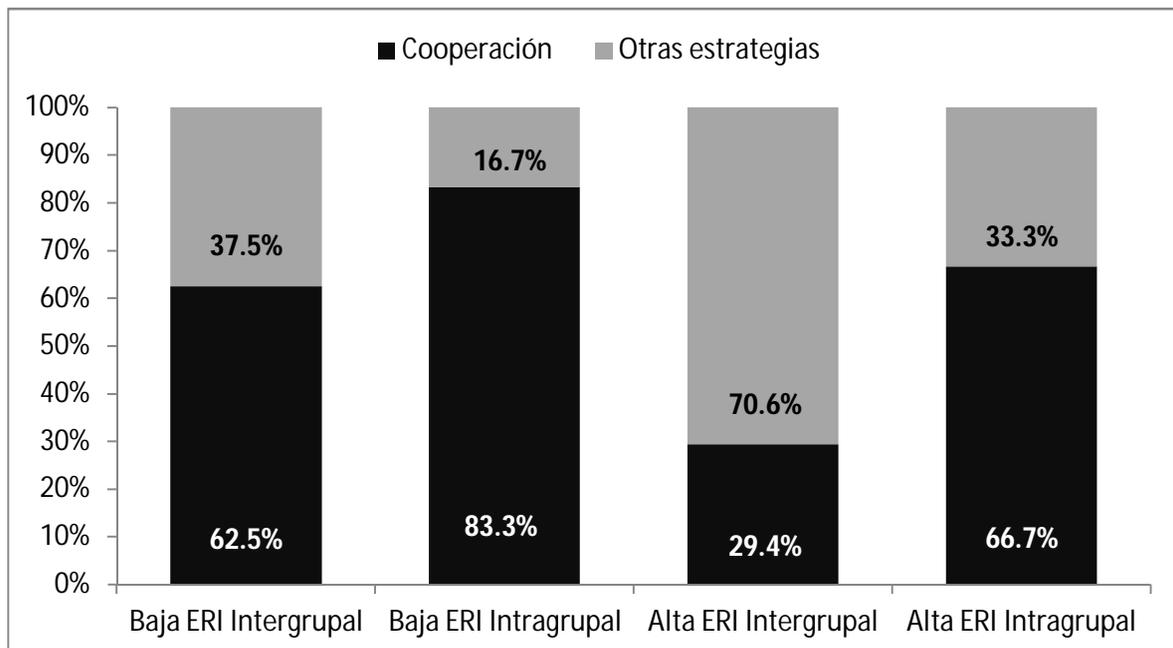


Figura 21. Frecuencia de cooperación en grupos de alta y baja ERI con jugadores del propio grupo (intragrupal) o del otro grupo (intergrupala).

CONCLUSIONES

Una primera observación evidente en los resultados es la ausencia del efecto *backlash*. Las variaciones al juego de la confianza permitían la opción de conservar los recursos propios reduciendo al mismo tiempo los del otro jugador. Sin embargo, esta estrategia se presentó sólo en participantes que jugaban con alguien del otro equipo, por lo que no corresponde a la concepción original del efecto *backlash* que implica reducir los recursos de alguien del propio grupo.

Esto puede deberse a dos posibles causas. Una primer es que los participantes, al ser estudiantes universitarios, pertenecen en realidad a un grupo privilegiado de la sociedad e incluso quienes presentan niveles altos de ERI en este segmento no presentan un nivel suficientemente alto de impotencia aprendida generalizada. Una segunda posibilidad es que la naturaleza y los recursos en el juego no despiertan una intensidad emocional suficiente como para desencadenar una conducta tan extrema que perjudique al otro jugador. Estos supuestos requerirán sin embargo ser puestas a prueba posteriormente. En vista de estos resultados, el resto de las conclusiones y discusión girarán en torno a la cooperación.

En congruencia con la hipótesis, se observa que aquellos participantes expuestos a niveles más altos de resultados incontrolables en su vida tienen una menor disposición a cooperar. Aunque no se presentaban hipótesis a este respecto, se observa también que la cooperación fue una estrategia más recurrente en quienes jugaban con alguien de su propio grupo, pero esta tendencia fue significativamente superior en quienes tuvieron niveles altos de ERI en su vida. Esta tendencia puede derivarse del estado de impotencia aprendida generalizada, dado que la expectativa de obtener resultados negativos (e.g. ser víctima de un *free rider*) en quienes presentan este estado sería mayor y por lo tanto estarían menos dispuestos a arriesgar sus recursos. Es de hacer notar que este efecto se observó en magnitudes similares en quienes presentaron niveles altos de ERI en la vida y en quienes estuvieron expuestos en el escenario experimental. Este hecho refuerza la hipótesis de la ERI como agente reductor de

la cooperación, dado que ambas formas de ERI, una situacional y la otra en la historia de vida de los individuos, llevó a resultados similares en el procedimiento experimental.

Los resultados aquí presentados ofrecen un elemento más a la teoría de la justificación del sistema social para la explicación de la conformidad con el estatus quo. En este caso, el menor acceso a los recursos que caracteriza a los grupos marginados los expone a niveles más altos de objetivos inalcanzables e incluso dificultades para obtener los elementos más básicos (e.g. alimentación, educación, salud), lo cual se traduce en una cantidad mayor de resultados incontrolables. Esta exposición crónica y en diferentes ámbitos de la vida genera un estado de impotencia aprendida generalizada que impacta negativamente la disposición a cooperar con otros.

CAPÍTULO VII

DISCUSIÓN

Estudios uno y dos: Conceptos detrás de la creencia en el mundo justo

Estos estudios permitieron recabar evidencias de que la concepción del mundo justo como la concibió Lerner (1980) está ligada a instituciones que regulan el comportamiento de los individuos (iglesia, estado, padres). De manera congruente, es percibida más como una utopía, algo a lo que se debe aspirar, aunque no necesariamente corresponde con la realidad cotidiana. Los buenos indicadores psicométricos del instrumento de Dalbert et al. (1987) en un contexto cultural diferente al que fue construida da cuenta de la creencia en el mundo justo como un constructo inherente a nuestro entendimiento del mundo y que no cambia en el fondo (aunque seguramente sí en la forma) a través de diferentes espacios o nichos culturales. Esto se debe, como se concluye en el estudio tres, a que corresponde más a una necesidad de percibir el mundo como un lugar estructurado que a un reflejo objetivo de la realidad que rodea a los individuos y sus comunidades.

Estudio tres: Creencia en el mundo justo y privación relativa

El estudio tres provee elementos para conocer la estructura de la creencia en el mundo justo, pero más importante aún, confirma su función como un elemento cognitivo que permite paliar los efectos negativos de un estado de privación relativa. Esta función pone en la mesa la discusión sobre los efectos positivos y negativos de la creencia en el mundo justo tanto para los individuos como para las sociedades que ellos componen.

En tanto que tiene su origen en el establecimiento de normas sociales que favorecen un intercambio justo (Lerner, 1980), la creencia en el mundo justo tiene efectos positivos para el establecimiento de relaciones sociales cooperativas

(Edlund, Sagarin & Johnson, 2007), pero tiene como efecto colateral una mayor tolerancia a tratos inequitativos.

Los estudios sobre cooperación nos ofrecen un panorama mixto sobre los efectos de la tolerancia a tratos injustos. Rand, Ohtsuki y Nowak (2009) muestran que una estrategia donde se coopera con quienes cooperan pero se castiga a quienes traicionan la cooperación no es capaz de hacer surgir la cooperación como una norma dentro de un sistema; mientras que una estrategia que implica no castigar a los traidores y perdonarlos en una ocasión en las rondas siguientes si lo es. Por otra parte, los resultados de Wedekind y Milinsky (1996) muestran que una estrategia más sensible a los desertores y que deja de cooperar con ellos obtiene mejores resultados individuales que la estrategia que incluye perdonarlos en una ocasión.

Estos resultados apuntan hacia el dilema entre los intereses de la colectividad y los individuales y el equilibrio entre ambos. La intolerancia absoluta a quienes nos han tratado de manera injusta permite defender nuestros intereses inmediatos, pero impide el desarrollo de redes cooperativas en nuestro sistema social dado que cualquiera que (aún sin proponérselo) traicione nuestra confianza quedaría fuera de la red. Esto generaría fracturas que terminarían por destruirla. Por otra parte, tolerar demasiados tratos injustos crea incentivos en la red para abusar de la confianza de los demás, incrementando la proporción de desertores dentro de la misma, lo cual puede también destruirla.

Dalbert (2002, 2010) muestra evidencias de la creencia en el mundo justo como un paliativo que permite a los individuos restablecer el equilibrio mental después de haber sufrido una situación que se percibe como injusta. Los resultados de proyectos como el presente pueden estar señalando que la creencia en el mundo justo juega también un papel en el mantenimiento del equilibrio dentro de sistemas sociales completos, tal como apunta la teoría de la justificación del sistema social (Jost et al. 2004). Esto abre por supuesto el debate respecto de los beneficios o perjuicios de este equilibrio para los integrantes de un sistema

social, principalmente los de bajo estatus. Considero sin embargo que este debate debe resolverse considerando cada sistema social en particular e incluyendo información de todas las fuentes posibles y no de un sólo estudio como el presente. Esto pensando en los elevados costos humanitarios que implican tanto el tolerar una distribución inequitativa de recursos como las movilizaciones sociales dirigidas a modificar ese estatus quo.

Estudios cuatro y cinco: Impotencia aprendida generalizada y estatus social

Los resultados de los estudios cuatro y cinco apoyan la hipótesis de que una mayor ERI lleva a quienes viven esta situación a rendirse más fácilmente ante situaciones adversas, aceptar con mayor facilidad indicios de superioridad de otros individuos, y aceptar más rápidamente una distribución de recursos que le asigna un estatus inferior al de otros individuos.

Tanto las variables como los procedimientos empleados en este estudio se centran principalmente en procesos de naturaleza intraindividual, aunque se propone que estos, al ser comunes a un gran número de individuos en grupos de bajo estatus, impactan los procesos de conformación de jerarquías entre grupos y categorías de la sociedad en su conjunto, los cuales además tienden a ser muy estables de generación en generación (Mazumder, 2005). Las jerarquías entre los grupos y la consecuente cuota de recursos asignados a sus integrantes generan una suerte de ecosistema social que fija las contingencias para el repertorio de estrategias disponibles para los individuos. Los individuos que pertenecen a una misma jerarquía reciben de ese ecosistema contingencias similares y tienen por lo tanto costos y beneficios similares para el repertorio de estrategias con el que hacen frente a su entorno. El estudio de Galindo y Ardila (2012) ofrece evidencias que apoyan esta idea, al mostrar que personas clasificadas con un nivel socioeconómico bajo tienden a presentar altos niveles de impotencia aprendida. Una posibilidad para extender los resultados de estos estudios es el desarrollo de modelos basados en agentes (Quezada & Canessa, 2010), que permitirían variar la exposición a resultados incontrolables para modelar sus efectos longitudinales

tanto en individuos como en sus grupos al interactuar con otros de diferente estatus.

En el contexto de la teoría de la justificación del sistema social, los resultados de estos estudios apuntan una razón más por la cual los individuos se conforman con el estatus quo. Los individuos nacen perteneciendo a categorías sociales (hombre/mujer, afroamericano/ europeoamericano, Shudra o Dálit) con un estatus social ya asignado. El tipo de recursos que tradicionalmente son asignados a cada categoría social ofrece un marco de referencia del set de libertades (Brehm & Brehm, 1977) a las que los individuos tienen acceso “normalmente”. Dentro de este universo de posibilidades, los individuos logran tener mayor o menor control de los recursos a su alcance y esa experiencia deja un aprendizaje en los individuos respecto de su capacidad para controlar su entorno; quienes fracasan a menudo en sus intentos por obtener recursos que valoran asumen una incapacidad propia que generalizan a futuras experiencias.

El acceso restringido a recursos que deriva de un estatus menor sería entendido entonces como resultado de la propia incapacidad de los individuos y en esa medida sería percibido como legítimo y justificado, reduciendo la motivación por buscar una modificación del mismo. Esta percepción de legitimidad, aunada a una percepción de baja capacidad para hacer frente a un grupo o categoría social de mayor estatus, resultan en elementos que reducen la motivación por iniciar actos de protesta o iniciar movimientos en contra del estatus quo (Zomeren, Leach & Spears, 2012; Jost, et al. 2012).

Los resultados de estos estudios motivan a ponerlos a prueba en el contexto de relaciones sociales más naturales con la intención de conocer sus alcances en cuanto a validez ecológica respecta. Llevan además a preguntar respecto de los alcances de estos procesos en dos niveles fundamentales de la interacción humana. Pensando en relaciones entre grupos, los resultados de estos estudios y el respaldo teórico que les antecede implican que las relaciones de subordinación-dominio entre grupos de diferente estatus no obedece únicamente a la transmisión cultural (mediante procesos de socialización) de estereotipos y

creencias que legitiman la superioridad de un grupo sobre otro (punto central de la teoría de justificación del sistema social) (Jost, et al. 2004). El acceso diferencial a recursos entre los grupos genera una exposición crónica a referentes objetivos del estatus de cada grupo y, en esa medida, de los derechos y bienes a los que cada individuo debería aspirar con base en el estatus de su grupo de pertenencia. Las normas que legitiman la inequidad tienen su *pepita de verdad* en la experiencia cotidiana de las relaciones intergrupales y del acceso que cada grupo tiene “en promedio” a esos recursos, como lo señala el modelo de Ridgeway (2001).

Pensando en los individuos que conforman los grupos de bajo estatus, es necesario señalar los efectos que la exposición crónica a resultados incontrolables puede tener en su vida cotidiana. Por ejemplo, ¿terminar una carrera profesional o sólo una carrera técnica? ¿Tengo yo, siendo integrante de un grupo de bajo estatus, las capacidades para aspirar a algo más o debería esforzarme sólo para conseguir metas más modestas como los demás en mi grupo? Se sabe que estar en una posición de poder o subordinación tiene efectos tanto en el desempeño (Schmid & Schmid, 2013) como en los procesos cognitivos básicos (Guinote, 2007a) que llevan finalmente a la planeación y consecución de las metas deseadas (Guinote, 2007b). ¿De qué tamaño serán los efectos de una estimulación crónica en el sentido contrario? Los integrantes de grupos de bajo estatus están, por definición, en una carencia de poder y control con respecto a los integrantes de los grupos de alto estatus. Es la suma constante de estímulos de esta realidad lo que puede llevar a los individuos a la construcción de su propio *techo de cristal* (Eagly & Karau, 2002).

Estudio seis: Impotencia aprendida generalizada y cooperación

El estudio seis muestra evidencias en particular del vínculo entre la ERI y la disposición a cooperar. Es necesario aún obtener evidencias de que el fenómeno de la impotencia aprendida generalizada se derive efectivamente una mayor exposición a resultados incontrolables y exista como un estado reconocible. Es necesario probar además que este “síndrome” se presentaría con mayor frecuencia en los grupos marginados y dentro de estos grupos en quienes han

presentado las condiciones más difíciles de vida. Respecto a este último punto, los estudios McCullough, Pedersen, Schroder, Tabak y Carver (2013) respaldan la hipótesis de que una vida caótica e impredecible deriva en niveles más bajos de cooperación con los otros y una mayor disposición a vengarse de quienes han abusado de su confianza. En esta misma línea, los resultados de Kim et al. (2013) muestran que quienes vivieron condiciones de pobreza en su infancia presentan un menor desarrollo de las regiones neuronales asociadas al control de las emociones y presentan en efecto una menor capacidad para regularse.

De probarse estos mecanismos que llevan a la impotencia aprendida generalizada y a su vez a una menor cooperación, resultarían de gran importancia para la explicación de la justificación del sistema social y de la perpetuación de la pobreza a través de varias generaciones.

CONCLUSIÓN GENERAL

El proyecto doctoral que culmina con esta tesis inicia con la intención de explicar un patrón que bien podríamos identificar como característico de nuestro país: la tolerancia a la distribución inequitativa de recursos. En su medición de 2012, el CONEVAL reporta que el 45.5% de la población en el país padece algún grado de pobreza. Al mismo tiempo, el país concentra en un sólo hombre la mayor fortuna del mundo y paga salarios anuales a los magistrados de la corte de casi seis millones de pesos (Méndez & Garduño, 2011). Esta inequidad está marcada además por una clara percepción de ilegitimidad por parte de los habitantes. De acuerdo con el reporte de Transparencia Internacional sobre corrupción (2013), los mexicanos percibimos graves problemas de corrupción en nuestro país, ubicándonos en el lugar 105 de los 107 países en los cuales se aplicó la encuesta. Esta percepción resulta en buena medida de casos anecdóticos del mal uso que algunos políticos hacen de sus puestos y de los vínculos entre estos y actores del sector privado para obtener beneficios personales a costa del perjuicio de la mayoría (e.g. evasión de impuestos, tratos preferenciales en concesiones). ¿Cómo es que en la población mexicana se tolera en una pasividad colectiva esta

inequidad, que resulta a la vista de todos del abuso de unos cuantos sobre los recursos de todos?

Peor aún, el mismo reporte de Transparencia Internacional muestra que casi el 40% de la población ha dado sobornos a algún funcionario anteriormente. Los ciudadanos entonces no sólo se conforman con los malos manejos; además participan en estas redes de corrupción perjudican a todos. ¿Por qué los ciudadanos mexicanos además de conformarse con un sistema que les perjudica forman parte de él, afectándose a sí mismos y al resto de sus conciudadanos? El estudio de Morris y Klesner (2010) muestra que esta dinámica de corrupción ha generado un círculo vicioso donde la desconfianza de los ciudadanos sobre las instituciones motiva el ejercicio de la corrupción, el cual a su vez mantiene la desconfianza hacia las instituciones.

Con la intención de ofrecer algunas respuestas a estas preguntas se llevó a cabo una revisión teórica tan amplia como fue posible, ya fuera dentro de la psicología y la psicología social o en disciplinas colindantes como la biología y la economía. Esta revisión dio origen al modelo que rige este proyecto y que se pone a prueba parcialmente en los estudios aquí presentados. Este modelo pretende abarcar el fenómeno completo y es en esa medida demasiado amplio como para probarse por completo en este espacio. Se prefirió sin embargo presentarlo en ese formato en el entendido de que se pondrían a prueba los componentes más importantes del modelo y se analizarían en estudios y proyectos posteriores los componentes restantes. El autor u otros investigadores podrán hacer las modificaciones o adiciones que correspondan más adelante con base en el trabajo colectivo, como corresponde a esta y todas las disciplinas científicas.

En específico quedaron pendientes de prueba empírica elementos como la identidad social y los estereotipos, que son claramente más amplios y complejos que la categorización social que se produjo en los escenarios experimentales del estudio seis. Faltó poner a prueba también el rol del set de libertades estipulado por el modelo de reactancia-impotencia como un antecedente de la magnitud de la reactancia y la privación relativa; lo cual requeriría trabajar con grupos sociales

naturales y no contruidos experimentalmente. Tampoco se analizó el rol de los estilos atribucionales ni los ejercicios de compensación como estrategias para reducir el impacto negativo del estado de privación relativa.

Se pusieron a prueba las hipótesis que se consideró eran más relevantes para probar la estructura general del modelo y se obtuvieron algunos resultados que respaldan el modelo en su conjunto. En resumen, se confirmó que esquemas cognitivos como la creencia en el mundo justo son utilizadas como una estrategia para reducir el impacto emocional negativo que caracteriza a un estado de privación relativa. Se obtuvieron también evidencias del impacto de la exposición a resultados incontrolables en la vida como antecedentes de la formación de un estado de impotencia aprendida generalizada, siendo esta relación fundamental para el modelo en tanto que es justo el elemento que explica la conformidad y justificación del sistema social. Como se mostró en el estudio seis, la exposición a resultados incontrolables impacta también negativamente sobre la cooperación en general, lo cual se asociaría con una mayor intolerancia a la incertidumbre, como se observa en el estudio cinco.

Desafortunadamente no fue posible obtener evidencias respecto del sabotaje hacia el propio grupo, en tanto que ninguno de los participantes optó por esta estrategia. Este es sin duda uno de los pendientes de más peso de este proyecto.

Los resultados del modelo, hasta ahora parciales, permiten trazar ya algunas líneas de acción a explorar pensando en mejorar la acción ciudadana enfocada a mejorar las condiciones de vida de la población en general. La variable más importante en este sentido sería justo la exposición a resultados incontrolables. Los estudios cuatro y cinco mostraron que tanto los problemas generales en la vida como la calidad de la crianza en los primeros años de vida se reflejan después en características que definen un estado de impotencia aprendida generalizada. Resulta complicado pensar en una estrategia para reducir los problemas a lo largo de la vida de las personas, pero es claramente posible diseñar programas de intervención enfocados a mejorar las capacidades de los

padres para educar y relacionarse con sus hijos. En este sentido, programas como escuela para padres resultan herramientas muy útiles y deberían enfocarse particularmente en los segmentos más vulnerables de la población.

Estas medidas deberían reflejarse tanto en una menor disposición a aceptar tratos injustos como en una mayor disposición a organizarse para lograr objetivos comunes. Proyectos que devienen beneficios para toda la comunidad, como cooperativas o grupos de apoyo y vigilancia vecinal, sólo son posibles cuando se logra una masa crítica de integrantes dispuestos a cooperar y confiar en que los demás harán lo mismo.

Líneas de investigación centradas en el desarrollo y uso sustentable de los recursos naturales identifican justo en este proceso de confianza y cooperación al elemento más importante para el desarrollo (Ostrom, 2011). Los recursos naturales y la legalidad del sistema en que vivimos comparten características que los posicionan como bienes comunes, es decir, recursos que benefician a todos, incluso a quienes no colaboran para su mantenimiento. Estos bienes comunes están expuestos a lo que se conoce como la tragedia de los bienes comunes: si un número suficiente de personas decide abusar de ellos (e.g. tirando basura, dando sobornos para evitar sanciones) el sistema completo tiende a colapsar (e.g. deforestación y cambio climático, ¿crimen organizado?). Es necesario entonces incrementar la tasa de ciudadanos que creen que pueden hacer un cambio en el sistema en lugar de justificarlo y que están dispuestos a cooperar para lograrlo en la única manera en que puede lograrse: en equipo.

REFERENCIAS

- Alexander, R. D. (1961). Aggressiveness, territoriality and sexual behavior in field crickets (Orthoptera: Gryllidae). *Behaviour*, 17, 130-223.
- Arbuckle, J. L. (2009). Amos (Version 18.0) [Software de computación]. Chicago: SPSS.
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Axelrod, R. & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211, 1390-1396.
- Barinaga, M. (1996). Social status sculpts activity in crayfish neurons. *Science*, 271, 290-291.
- Barreiro, A. V. (2009). La creencia en la justicia inmanente piagetiana: Un momento en el proceso de apropiación de la creencia ideológica en un mundo justo. *PSYKHE*, 18(1), 73-84.
- Baumeister, R.F. (2001). The psychology of irrationality: Why people make foolish. Self defeating choices. En Isabelle Brocas y Juan D. Carrillo (Eds.), *The psychology of economic decisions* (pp. 3-16). Oxford: Oxford University Press, 3-16.
- Begué, L. & Müller, D. (2006). Belief in a just world as a moderator of hostile attributional bias. *British Journal of Social Psychology*, 45, 117-126.
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, 122-142.
- Boix, C. (2010). Origins and persistence of economic inequality. *Annual Review of Political Science*, 13, 489-516.
- Boix, C. & Rosenbluth, F. (2006). Bones of contention: the political economy of height inequality. Princeton University: Manuscrito no publicado. En red: {HYPERLINK <http://www.princeton.edu/~cboix/bones.pdf>}
- Bowles, S. & Gintis, H. (2011). *A cooperative species. Human reciprocity and its evolution*. New Jersey: Princeton University Press.
- Braband, J., & Lerner, M. J. (1974). "A little time and effort" . . . Who deserves what from whom? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1, 177-179.
- Brehm, J. W. & Cole, A. (1966). Effect of a favor which reduces freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 420-426.
- Brehm, J. W. & Mann, M. (1975). Effect of importance of freedom and attractions to group members on influence produced by group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 816-824.
- Brehm, J. W., Stires, L. K., Sensenig, J. & Shaban, J. (1966). The attractiveness of an eliminated choice alternative. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 301-313.
- Brehm, J.W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, S. S. & Brehm, J. W. (1981). *Psychological reactance. A theory of freedom and control*. New York: Academic Press.

- Brehm, S. S. & Weinraub, M. (1977). Physical barriers and psychological reactance: 2-year-old's responses to threats to freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 830-836.
- Brumbach, B.H., Figueredo, A.J. & Ellis, B.J. (2009). Effects of harsh and unpredictable environments in adolescence on development of life history strategies: A longitudinal test of an evolutionary model. *Human Nature*, 20 (1), 25-51.
- Buendia & Laredo (2010). Encuesta nacional mayo 2010. Aprobación presidencial. En red: {HIPERLINK "http://www.buendiaylaredo.com/publicaciones/107/APROBACION_PRESIDENCIAL_MAYO.pdf".}
- Buhr, K. & Dugas, M, J. (2006). Investigating the construct validity of intolerance of uncertainty and its unique relationship with worry. *Journal of Anxiety Disorders*, 20, 222-236.
- Buss, D. M. (2004). *Evolutionary Psychology: The new science of the mind*. Boston: Allyn & Bacon.
- Camerer, C. & Hogarth, R. (1999). The effects of financial incentives in experiments: A review and capital-labor-production framework. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 7-42.
- Camerer, C. & Thaler, R. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. *Journal of Economic Perspectives*, 9, 209-219.
- Camerer, C. & Thaler, R. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. *Journal of Economic Perspectives*, 9, 209-219.
- Carlsmith, K. M., Darley, J. M. & Robinson, P. (2002). Why do we punish? Deterrence and just deserts as motives for punishment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 284-299.
- Carver, C. S. & Scheier, M.F. (1989). Assessing coping strategies: A theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(2), 267-283.
- Castillo, J.C., Miranda, D. & Carrasco, D. (2012). Percepción de desigualdad económica en Chile: Medición, diferencias y determinantes. *PSYKHE*, 21(1), 99-114.
- Cattel, R. B. (1952). Factor analysis. New York: Harper y Bros. En Reyes-Lagunes (1993). Las redes semánticas naturales, su conceptualización y su utilización en la construcción de instrumentos. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 9, 81-97.
- Cherry, T. L., Frykblom, P., & Shogren, J. F. (2002). Hardnose the dictator. *American Economic Review*, 92, 1218-1221.
- Choma, B., Hafer, C., Crosby, F. & Foster, M. (2012). Perceptions of personal sex discrimination: The role of belief in a just world and situational ambiguity. *The Journal of Social Psychology*, 152(5), 568-585.
- Clark, K & Sefton, M. (2001). The sequential prisoner's dilemma: Evidence on reciprocation, *The Economic Journal*, 111, 51-68.
- Clyman, R. I., Roth, R. S., Sniderman, S. H. & Charrier, J. (1980). Does a belief in a "just world" affect health care providers' reactions to perinatal illness? *Journal of Medical Education*, 55, 538-539.

- CONAPO, (2000). Situación actual de la mujer en México. Diagnóstico sociodemográfico. Consejo Nacional de Población: México.
- CONAPRED, (2005). Primera Encuesta Nacional Sobre Discriminación en México.
- CONEVAL (2007). Los mapas de la pobreza en México. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. En red: {HYPERLINK "http://www.coneval.gob.mx/contenido/med_pobreza/1211.pdf"}
- CONEVAL (2009). Reporta CONEVAL cofras de pobres por ingresos 2008. Comunicado de prensa 006/09. En red: {HYPERLINK "http://www.coneval.gob.mx/contenido/med_pobreza/3494.pdf"}
- CONEVAL (2013). Medición de la pobreza en México y las entidades federativas 2012. En red: {HYPERLINK "http://www.coneval.gob.mx/Informes/Coordinacion/Pobreza_2012/RESUMEN_EJE_CUTIVO_MEDICION_POBREZA_2012_Parte1.pdf"}
- Consulta Mytovsky. (2010). Confianza en las instituciones. Evaluación Nacional. En red: {HYPERLINK "www.consulta.mx"}
- Conway, M. M., Pizzamiglio, T. & Mount, L. (1996). Status, communality, and agency: Implications for stereotypes of gender and other groups. *Journal of Personality and social Psychology*, 71(1), 25-38.
- Crocker, J. & Major, B. Social stigma and self-esteem: the self-protective properties of stigma. *Psychological Review*, 96, 608-630.
- Crocket, M., Clark, L., Lieberman, M., Tabibnia, G., & Robbins, T. (2010). Impulsive choice and altruistic punishment are correlated and increase in tandem with serotonin depletion. *Emotion*, 10(6), 855-862.
- Crosby, F. J. (1982). Relative deprivation and working woman. New York: Oxford University Press.
- Cruz, T. C., Zempoaltecatl, A. V., & Correa, E. F., (2005). Perfiles de sexismo en la Ciudad de México: Validación del cuestionario de medición del Sexismo Ambivalente. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 10(2), 381-395.
- Cummins, D. (2006). Dominance, status, and social hierarchies. En D. M. Buss. (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 676-697). Hoboken, NJ: Wiley
- Dalbert, C. (2002). Beliefs in a just world as a buffer against anger. *Social Justice Research*. 15, 123-145.
- Dalbert, C. (2010). *The justice motive as a personal resource. Dealing with challenges and critical life events*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Dalbert, C., Montada, L., & Schmitt, M. (1987). Glaube an eine gerechte Welt als Motiv: Validierungskorrelate zweier Skalen. *Psychologische Beiträge*, 29, 596-615. Como se citó en Loo, R. (2002). Belief in a just world: support for independent just world and unjust world dimensions. *Personality and Individual Differences*, 33, 703-711.
- Dawes, C. T., Fowler, J. H., Johnson, T., McElreath, R., & Smirnov, O. (2007). Egalitarian motives in humans. *Nature*, 446, 794-796.
- De Quervain, D., Fischbacher, U., Treyer, V., Schellhammer, M., Schnyder, U., Buck, A., et al. (2004). The neural basis of altruistic punishment. *Science*, 305 (5688), 1254-1258.

- Dépret, E.F., & Fiske, S.T. (1993). Social cognition and power: Some cognitive consequences of social structures as a source of control deprivation. En, Weary G. Gleicher, F. Marsh, D. (Eds.) Control motivation and social cognition (pp. 176-202) Springer-Verlag: New York.
- Dieckman, A. (2004). The power of reciprocity. Fairness, reciprocity and stakes in variants of the dictator games. *Journal of Conflict Resolution*, 48, 487-505.
- Dugatkin, L.A. (2002). Cooperation in animals: An evolutionary overview. *Biology and Philosophy*, 17, 459-476.
- Eagly, A. H., Wood, W. & Dieckman, A. (2000). Social role theory of sex differences and similarities: A current appraisal. En T. Eckes & H. M. Trautner (Eds.), The developmental social psychology of gender (pp. 123-174). Manwah, NJ: Erlbaum.
- Eagly, A.H. & Karau, S.J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review*, 109(3), 573-598.
- Eagly, A.H., & Steffen, V.J., (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 46, 735-754.
- Edlund, J.E., Sagarin, B.J. & Johnson, B.S. (2007). Reciprocity and the belief in a just world. *Personality and Individual Differences*, 43, 589-596.
- Fehr, E. & Fischbacher, U. (2005). The economics of strong reciprocity. En H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd & E. Fehr. (Eds.) *Moral sentiments and material interests* (pp. 151-192). Cambridge: MIT Press.
- Fehr, E. & Gächter, S. (2000) Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*. 14, 159-181.
- Fehr, E. y Tougareva, E. (1995). Do high stakes remove reciprocal fairness- Evidence from Russia. Discussion paper, University of Zurich.
- Fehr, E. & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-68.
- Fehr, E. & Schmidt, K. M. (2003). Theories of fairness and reciprocity. Evidence and economic applications. En M. Dewatripont, L. P. Hansen, & S. Turnovsky. (Eds.) *Advances in Economic Theory, Eight World Congress of the Econometric Society* (pp. 208-257). Cambridge: Cambridge University Press.
- Festinger, L. A. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Figueredo, A.J., Vásquez, G., Brumbach, B.H., Schneider, S., Sefcek, J.A., Tal, I.R., et al. Consilience and life history theory: from genes to brain to reproductive strategy. *Developmental Review*, 26, 243-275.
- Fiske, H. M. & Ofshe, R. (1970). The process of status evolution. *Sociometry*, 33, 327-346.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621-628.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P. & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.
- Fiske, S.T. & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition*. New York: McGraw-Hill.

- Folkman, S. & Moskowitz, J.T. (2004). Coping: Pitfalls and promise. *Annual Review of Psychology*, 55, 745-774.
- Forsythe, R., Horowitz, J., Savin, N. & Sefton, M. (1994). Fairness in simple bargaining games. *Games and Economic Behavior*, 6, 347-369.
- Frankel, A. & Morris, W. N. (1976). Testifying in one's own defense: The ingratiation's dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 475-480.
- Galindo, O. & Ardila, R. (2012). Psicología y pobreza. Papel del locus de control, la autoeficacia y la indefensión aprendida. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 30(2), pp. 381-407.
- Garber, J. & Seligman, M.E.P. (1980). *Human helplessness: Theory and applications*. New York: Academic.
- Glick, P. & Fiske, S. (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491-512.
- Glick, P., Fiske, S. T., Mladinic, A., Saiz, J. L., Abrams, D., Masser, B., Adetoun, B., Osagie, J. E., Akande, A., Alao, A., Annetje, B., Willemsen, T. M., Chipeta, K., Dardenne, B.,; Dijksterhuis, A., Wigboldus, D., Eckes, T., Six-Materna, I., Expósito, F., Moya, M., Foddy, M., Kim, H., Lameiras, M., Sotelo, M. J. Mucchi-Faina, A., Romani, M., Sakalli, N., Udegbe, B., Yamamoto, M., Ui, M., Ferreira, M. C. & López, W. L. (2000). Beyond prejudice as simple antipathy: hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 763-775.
- Goldenberg, L. & Forgas, J. P. (2012). Can happy mood reduce the just world bias? Affective influences on blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(1), 239-243.
- Goodwin, S. A., Gubin, A., Fiske, S.T. & Yzerbyt V. (2000). Power can bias impression processes: Stereotyping subordinates by default and by design. *Group Processes & Intergroup Relations*, 3, 227-256.
- Goodwin, S.A., Operario, D., & Fiske, S.T. (1998). Situational power and interpersonal dominance facilitate bias and inequality. *Journal of Social Issues*, 54, 677-698.
- Greco, V. & Roger, D. (2001). Coping with uncertainty: the construction and validation of a new measure. *Personality and Individual Differences*, 31, 519-534.
- Guinote, A. (2007a). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of experimental social psychology*, 43, 685-697.
- Guinote, A. (2007b). Power and goal pursuit. *Personality and social psychology bulletin*, 33(8), 1076-1087.
- Gurr, T. R. (1970). *Why men rebel*. Princeton: Princeton University Press.
- Güth, W., Schmitberger, R., & Shwarze, B. (1987). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of economic Behavior and Organization*, 3, 367-88.
- Hafer, C & Begue, L. (2005). Experimental research on just-world theory: Problems, developments, and future challenges. *Psychological Bulletin*, 131, 128-167.

- Hafer, C. L. & Choma, B. L. (2009). Belief in a just world, perceived fairness, and justification of the status quo. En J. T. John, A. C. Kay & H. Thorisdottir. (Eds). *Social and psychological bases of ideology and system justification*. Series in political psychology (pp. 107-125). Oxford university Press: New York
- Hafer, C. & Olson, M. (1989). Beliefs in a just world and reactions to personal deprivation. *Journal of Personality*, 57, 799-823.
- Hagtvet, K.A., & Benson, J. (1997). The motive to avoid failure and test anxiety responses: Empirical support for integration of two research traditions. *Anxiety, Stress, and Coping*, 10, 35-57.
- Hammock, T. & Brehm, J. W. (1966). The attractiveness of choice alternatives when freedom to choose is eliminated by a social agent. *Journal of personality*, 34, 546-554.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., & Gintis, H. (2004). *Foundations of human sociality*. New York: Oxford University Press.
- Hewstone M. (1992). *La atribución causal. Del proceso cognitivo a las creencias colectivas*. Barcelona: Paidós.
- Hewstone, M. Rubin, M. & Willis, H. (2003). Intergroup Bias. *Annual Review of Psychology*, 53, 575-604.
- Hill, E.M., Jenkins, J. & Farmer, L. (2008). Family unpredictability, future discounting, and risk taking. *The Journal of Socio-Economics*, 37, 1381-1396.
- Hiroto, D. S. & Seligman, M. E. P. (1975). Generality of learned helplessness in man. *Journal of personality and social psychology*, 31, 311-327.
- Hoffman, C. & Hurst, N. (1990). Gender stereotypes: Perception or rationalization? *Journal of personality and social psychology*, 58, 197-208.
- Hoffman, E., McCabe, K. & Smith, V. (1996). On expectations and monetary stakes in ultimatum games. *International Journal of Game Theory*, 25, 289-301.
- Horovitz, B. (2001). Some surprised to find themselves heroes. USA Today, 09/12/2001. En red {HYPERLINK "http://www.usatoday.com/money/general/2001-09-12-office-heroes.htm"}
- House, B.R., Henrich, J., Brosnan, S.F. & Silk, J. B. (2012). The ontogeny of human prosociality: behavioral experiments with children aged to 3 to 8. *Evolution and Human Behavior*, 33, 291-308.
- Iatridis, T. & Fousiani, K. (2009). Effects of status and outcome on attributions and just-world beliefs: How the social distribution of success and failure may be rationalized. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 415-420.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (2003). Encuesta nacional sobre la dinámica de las relaciones en los hogares 2003. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía Informática.
- Izard, C. E. (1971). The face of emotions. New York: Appleton-Century-Crofts
- Jackman, M. R. (1994). *The velvet glove. Paternalism and conflict in gender, class and race relations*. California: University of California Press.
- Jones, E. E. & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental Social Psychology* (Vol. 2), (pp. 219-266). Nueva York: Academic Press.

- Jones, E. E. & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- Jost J.T., Kay, A.C. & Thorisdottir, H. (Eds.) (2009). *Social and psychological bases of ideology and system justification*. Oxford: New York.
- Jost J.T., Banaji, M. R., & Nosek, B. A., (2004). A decade of System Justification Theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25, 881-919.
- Jost, J. T., Chaikalis-Petritsis, V., Abrams, D., Sidanius, J., van der Toorn, J. & Bratt, C. (2012). Why men (and women) do and don't rebel: Effects of system justification on willingness to protest. *Personality and Social Psychology*, 38(2), 197-208.
- Jost, J. T., Pelham, B. W., Sheldon, O. & Sullivan, B. N. (2003). Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: evidence of enhanced system justification among the disadvantaged. *European Journal of Social Psychology*, 33, 13-36.
- Jost, J.T. & Banaji, M. R., (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, Vol. 33, 1-27.
- Judd, C., M., L., James-Hawkins, V., Yzerbyt, & Kaschima Y. (2005). Fundamental dimensions of social judgment: Understanding the relations between judgments of competence and warmth, *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 899-913.
- Kalma, A. (1991). Hierarchisation and dominance assessment at first glance. *European Journal of Social Psychology*. 21, 165-181.
- Kaplan, H. & Gurven, M. (2005). The Natural history of human food sharing and cooperation: a review and a new multi-individual approach to the negotiation of norms. En H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd & E. Fehr. (Eds.) *Moral sentiments and material interests (pp. 75-114)*. Cambridge: MIT Press.
- Katz & Braly, (1933). Racial stereotypes of 100 college students. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 28, 280-290. Como se citó en Leyens, Yzerbyt & Schadrón, (1994). *Stereotypes and social cognition*. Londres: SAGE Publications.
- Kay, A. C. & Friesen, J. (2011). On social stability and social change: understanding when system justification does and does not occur. *Current Directions in Psychological Science*, 20(6), 360-364.
- Kay, A., Gaucher, D., Peach, J., Laurin, K., Friesen, J., Zanna, M. & Spencer, S. (2009) Inequality, discrimination, and the power of the status quo: Direct evidence for a motivation to see the way things are as the way should be. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 421-434.
- Kerlinger, F. N. & Lee, H. B. (2000). Investigación del comportamiento. *Métodos de investigación en ciencias sociales*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Kim, P., Evans, G.W., Angstadt, M., Ho, S.S., Sripada, C., Swain, J., Liberzon, I., & Luan, P. (2013). Effects of childhood poverty and chronic stress on emotion regulatory brain function in adulthood. *Proceedings of the National Academy of Science*. Publicación anticipada en línea doi: 10.1073/pnas.1308240110.

- Krieglmeyer, R., Wittstadt, R. & Strack, F. (2009). How attribution influences aggression: Answers to an old question by using an implicit measure of anger. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 379-385.
- Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984). *Stress appraisal and coping*. New York: Springer.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Lerner, M. J. & Simmons, C. H. (1966). Observer's reaction to the "innocent victim": Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 203-210.
- Lerner, M. J., Miller, D. T., & Holmes, J. G. (1976). Deserving and the emergence of forms of justice. En L. Berkowitz & E. Walster (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 9, pp.133-162). New York. Academic Press.
- Leyens, Yzerbyt & Schadron, (1994). *Stereotypes and social cognition*. SAGE Publications: Londres.
- Linssen, H. & Hagendoorn, L. (1994). Social and geographical factors in the explanation of the content of European nationality stereotypes. *British Journal of Social Psychology*, 33, 165-182.
- Lipkus, I. (1991). The construction and preliminary validation of a global belief in a just world scale and the exploratory analysis of the multidimensional belief in a just world scale. *Personality and Individual Differences*, 12, 1171-1178.
- Long, G. T., & Lerner, M. J. (1974). Deserving, the "personal contract" and altruistic behavior by children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 551-556.
- Loo, R. (2002a). A Psychometric and Cross-National Examination of a Belief in a Just World Scale. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1396-1406.
- Loo, R. (2002b) Belief in a just world: support for independent just world and unjust world dimensions. *Personality and Individual Differences*, 33, 703-711.
- Macrae, Milne & Bodenhausen (1994). Stereotypes as energy saving-devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66. 37-47.
- Maganto, C. & Garaigordobil, M. (2010). Evaluación del perdón: Diferencias generacionales y diferencias de sexo. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(3), 391-403.
- Mazumder, B. (2005). The apple falls even closer to the tree than we thought. New and revised estimates of intergenerational inheritance of earnings. En S. Bowles, H. Gintis & M., Osborne Groves (Eds.) *Unequal chances. Family background and economic success* (pp. 80-99). New Jersey: Princeton University Press.
- Mazur, A. & Booth, A. (1998). Testosterone and dominance in men. *Behavioural and Brain Science*, 21, 353-397.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A., & Lowell, E.L. (1953). The achievement motive. East Norwalk, CT: Appleton Century Crofts.
- McCullough, M. E., Pedersen, E.J., Schroder, J.M., Tabak, B.A., & Carver, C.S. (2013). Harsh childhood environmental characteristics predict exploitation and

- retaliation in humans. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 1750(280), 1-7.
- Méndez, E. & Garduño, R. (2011). Salarios millonarios para ministros, magistrados y consejeros electorales. *La Jornada*. Viernes 9 de septiembre de 2011.
- Mikulincer, M. (1988). Reactance helplessness following exposure to unsolvable problems: The effects of attributional style. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 679-686.
- Morris, S.D. & Klesner, J.L. (2010). Corruption and trust: Theoretical considerations and evidence from Mexico. *Comparative Political Studies*. 43(10), 1258-1285.
- Nasser, R., Doumit, J. & Carifio, J. (2011). Well-being and belief in a just world among rest home residents. *Social Behavior and Personality*, 39(5), 655-670
- Navia, C. E. (2008). Afrontamiento familiar en situaciones de secuestro extorsivo económico. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 40(1), 59-72.
- Oldmeadow, J. & Fiske, S.T. (2007). System-justifying ideologies moderate status=competence stereotypes: Roles for belief in a just world and social dominance orientation. *European Journal of Social Psychology*, 37, 1135-1148.
- Olson, J. M. & Hafer, C. L. (2001). Tolerance of personal deprivation. En J. T. Jost & B. Major (Eds.). *The psychology of legitimacy. Emerging perspectives on ideology, justice and intergroup relations* (pp. 157-175). Cambridge: New York.
- Ostrom, E. (2011). *El gobierno de los bienes comunes: La evolución de las instituciones de acción colectiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Overmier, J. B. & Seligman, M. E. P. (1967). Effects of inescapable shock upon subsequent escape and avoidance learning. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 63, 28-33.
- Packer C. (1977). Reciprocal altruism in *Papio anubis*. *Nature*, 265, 441-443.
- Palmero, F., Gómez, C., Carpi, A. & Guerrero, C. (2008). Perspectiva histórica de la psicología de la motivación. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 26(2), 145-170.
- Palomar, J. (2008). Poverty, stressful life events, and coping strategies. *The Spanish Journal of Psychology*, 11(1), 228-249.
- Peeters, G. (1992). Relational and informational patterns in social cognition: Some theoretical implications and practical consequences of positive-negative asymmetry and behavioral-adaptive concepts of evaluation. *Psychologica Belgica*, 32, 211-231.
- Peeters, G. (1993). Self-other anchored evaluations of national stereotypes. Unpublished manuscript, Catholic University of Leuven, Leuven, Belgium. Como se citó en Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P. & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.
- Phalet, K. & Poppe, E. (1997). Competence and morality dimensions of national and ethnic stereotypes : a study in six eastern-European countries. *European Journal of Social Psychology*, 27, 703-723.

- Pittman, N. L. & Pittman, T. S. (1979). Effects of amount of helplessness training and internal-external locus of control on mood and performance. *Journal of personality and social psychology*, 37, 39-47.
- PNUD (2009). Informe sobre desarrollo humano 2009. Superando barreras: Movilidad y desarrollo humanos. En red: {HYPERLINK "http://hdr.undp.org/es/estadisticas/"}
- Poppe, E. & Linssen, H. (1999). In-group favouritism and the reflection of realistic dimensions of difference between national states in Central and Eastern European nationality stereotypes. *British Journal of Social Psychology*, 38, 85-102.
- Quezada, A. & Canessa, E. (2010). Modelado basado en agentes: una herramienta para complementar el análisis de fenómenos sociales. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 28(2), 226-238.
- Rand, D.G., Ohtsuki, H. & Nowak, M.A. (2009). Direct reciprocity with costly punishment: generous tit-for-tat prevails. *Journal of Theoretical Biology*, 256(1), 45-47.
- Reidl, M. L. (2002). *Caracterización psicológica de los celos y la envidia*. Tesis de Doctorado no publicada. UNAM, Facultad de Psicología.
- Retana-Franco, B. & Sánchez-Aragón, R. (2008). Rastreado en el pasado...formas de regular la felicidad, la tristeza, el amor, el enojo y el miedo. *Universitas Psychologica*, 9(1), 179-197.
- Reyes-Lagunes (1993). Las redes semánticas naturales, su conceptualización y su utilización en la construcción de instrumentos. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 9, 81-97.
- Ridgeway, C. L. (2001). The emergence of status beliefs. From structural inequality to legitimizing ideology. En J. T. Jost & B. Major, (Eds.) *The psychology of legitimacy* (pp. 257-277). New York: Cambridge University Press.
- Rochat, P., Dias, M., Liping, G., Broesch, T., Passos, C., Winning, A. & Berg, B. (2009). Fairness in Distributive Justice by 3- and 5-Year-Olds Across Seven Cultures. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 40, 416-442.
- Rodríguez-Bailón, R., Moya, M., & Yzerbyt, V. (2000). Why do superiors attend to negative stereotypic information about their subordinates? Effects of power legitimacy in social perception. *European Journal of Social Psychology*, 30, 651-671.
- Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283-294.
- Ross, L., Amabile, T. M., & Steinmetz, J.L. (1977). Social roles, social control and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485-494.
- Roth, A., Prasnikar, V., Okuno-Fujiwara, M., & Zamir, S. (1991). Bargaining and market behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An experimental study. *American Economic Review*, 81, 1068-1095.
- Roth, S. & Bootzin, R. R. (1974). The effects of experimentally induced expectancies of external control: An investigation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 253-264.

- Roth, S. & Kubal, S. (1975). The effects of noncontingent reinforcement on tasks of differing importance: Facilitation and learned helplessness effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 680-691. En
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcements. *Psychological monographs*, 80 (todo el No. 609). Como se citó en Garber, J. & Seligman, M.E.P. (1980). *Human helplessness: Theory and applications*. New York: Academic.
- Rubin, Z., & Peplau, L. A. (1975). Who believes in a just world? *Journal of Social Issues*, 31, 65–89.
- Rudman, L.A. (1998). Self-promotion as a risk factor for women: The costs and benefits of a counterstereotypical impression management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 629-645.
- Rudman, L.A. (2005). Rejection of women? Beyond prejudice as antipathy. En Dovidio, J. F.; Glick, P. & Rudman, L. A. (Eds.) (2005). *On the nature of prejudice. Fifty years after Allport (pp. 106-120)*. Blackwell Publishing: Oxford.
- Rudman, L.A. & Fairchild, K. (2004). Reactions to counterstereotypic behavior: The role of *Backlash* in cultural stereotype maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87 (2), 157-176.
- Runciman, W. G. (1966). Relative deprivation and social justice. Berkeley: University of California Press. En I, Walker, I. & H.J. Smith (2002). *Relative deprivation. Specification, Development and integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sánchez-Aragón, R. & Díaz-Loving, R. (2009a). Identificación de las estrategias de regulación emocional para la frustración y el enojo mediante una medida psicométrica. *Revista Mexicana de Investigación en Psicología*, 1(1), 54-69.
- Sánchez-Aragón, R. & Díaz-Loving, R. (2009b). Reglas y preceptos culturales de la expresión emocional en México: su medición. *Universitas Psychologica*. 8(3), 793-805.
- Sánchez-Aragón, R. & Sánchez, A. L. (2009). Correlatos cognoscitivos, afectivos y conductuales de la tristeza, el enojo y el miedo. *Revista Costarricense de Psicología*, 28(41-42), 41-57.
- Schmid, P.C, & Schmid, M. (2013). Power increases performance in a social evaluation situation as a result of decreased stress responses. *European Journal of Social Psychology*, 43, 201-211.
- Seligman, M. E. P. & Maier, S. F. (1967). Failure to escape traumatic shock. *Journal of Experimental Psychology*, 74, 1-9.
- Sherif, M., (1967). *Group conflict and cooperation*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Singer, T., Seymour, B., O'Doherty, J.P., Stephan, K.E., Dolan, R.J. & Fritch, C.D. (2006). Empathic neural responses are modulated by the perceived fairness of others. *Nature*, 439(7075), 466-469.
- Skinner, E., Johnson, S. & Snyder, T. (2005). Six dimensions of parenting: A motivational model. *Parenting: Science and Practice*, 5(2), 175-235.
- Sniderman, P. & Piazza, T. (1993). *The scar of race*. Cambridge, MA: Harvard University Press. En Jost J.T., Banaji, M. R., & Nosek, B. A., (2004). A decade of System Justification Theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25, 881-919.

- Snyder, M. & Jones, E. E. (1974). Attitude attribution when behavior is constrained. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 585-600.
- Snyder, M. & Wickland, R. A. (1976). Prior exercise of freedom and reactance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 120-130.
- Soria, M., Otamendi, A., Berrocal, C., Caño, A. & Rodríguez Naranjo, C. (2004). Las atribuciones de incontrolabilidad en el origen de las expectativas de desesperanza en adolescentes. *Psicothema*, 16(3), 476-480.
- Steiner, I. (1970). Perceived freedom. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 5 (pp. 187-248). New York: Academic Press.
- Stouffer, S. A., Suchman, E. A., DeVinney, L.C., Star, S.A. & Williams, R. M., Jr (1949). *The American soldier. Adjustment during the army life*, vol. I. Princeton, NJ: Princeton University Press. Como se citó en Walker, I. & Pettigrew, F. (1984). Relative deprivation theory: an overview and conceptual critique. *British Journal of Social Psychology*. 23, 301-310.
- Stroebe, K., Dovidio, J. F., Barreto, M., Ellemers, N. & John, M. S. (2011). Is the world a just place? Countering the negative consequences of pervasive discrimination by affirming the world as just. *British Journal of Social Psychology*, 50, 484-500.
- Sutter, M., Kocher, M., & Strauss, S. (2003). Bargaining under time pressure in an experimental ultimatum game. *Economics Letters*, 81, 341-347.
- Tajfel H, Billig, M. G., Bundy, R. P. & Flament, C. Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-177.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales. Estudios de Psicología Social*. Herder: Barcelona.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (2004). The social identity theory of intergroup behavior. En: Hogg M. A, (Ed.) *Social Psychology*, Vol. IV (pp. 276-293). Sage: London.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2013). Global corruption barometer 2013. En red: {HIPERLINK "<http://www.tm.org.mx/wp-content/uploads/2013/07/02-Informe-BCG-2013-Resultados-America.pdf>".}
- Trzebinski, J. (1985). Action-oriented representations of implicit personality theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1266-1278.
- Turner, J. C. (2005). Explaining the nature of power: A three-process theory. *European Journal of Social Psychology*, 35, 1-22.
- Turner, J.C. (1990). *Redescubrir el grupo social. Una teoría de la categorización del yo*. Morata: Madrid.
- Van den Bos, K. (2001). Uncertainty management: The influence of uncertainty salience on reactions to perceived procedural fairness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 931-941.
- Van den Bos, K. (2009). The Social Psychology of Uncertainty Management and System Justification. En Jost J.T., Kay, A.C. & Thorisdottir, H. (Eds.). *Social and psychological bases of ideology and system justification* (pp. 185-209). Oxford: New York.
- Vanneman, R. D. & Pettigrew, T. F. (1972). Race and relative deprivation. *Race*, 13, 461-486. Como se citó en Walker, I. & Smith, H. J. (2002). *Relative deprivation. Specification, Development and integration*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Veenhoven, R. (2009). *Average happiness in 146 nations 2000-2009*. World Database of Happiness. Rank report Average Happiness. En red: worlddatabaseofhappiness.eur.nl/hap_nat/findingreports/RankReportAverageHappiness.php
- Velásquez, A.M., Barrera, F. & Bukowsky, W. (2006). Crianza y comportamiento moral: Un modelo mediacional. *Suma Psicológica*, 13(2), 141-158.
- Walker, I. (1999). Effects of personal and group relative deprivation on personal and collective self esteem. *Group Processes and Intergroup Relationships*, 2, 365-380.
- Walker, I. & Smith, H. J. (2002). *Relative deprivation. Specification, Development and integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walster, E., Berscheid, E., & Walster, G. W. (1976). New directions in equity research. En Berkowitz, L., & Walster, E. (Eds.) *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 9 (pp. 151-176), New York: Academic Press.
- Wedekind, C. & Milinsky, M. (1996). Human cooperation in the simultaneous and the alternating prisoner's Dilemma: Pavlov versus Generous Tit-for-Tat. *Proceedings of the National Academy of Science*, 93, 2686-2689.
- Weiner, B. (1974). *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, N.J.: General Learning Press.
- Wilkinson, G. S. (1984) Reciprocal Food Sharing in the Vampire Bat. *Nature*, 308, 181-184
- Wilkinson, J. N. (2008). *An introduction to behavioral economics*. New York, Palgrave Macmillan.
- Wortman, C. B. & Brehm, J. W. (1975). Responses to uncontrollable outcomes: An integration of reactance theory and the learned helplessness model. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 8 (pp. 277-336). New York: Academic Press.
- Yamagishi, T & Mifune, N. (2008). Does shared group membership promote altruism?: Fear, greed, and reputation. *Rationality and Society*, 20(1), 5-30.
- Yamagishi, T., Mifune, N., Liu, J.H. & Pauling, J. (2008). Exchanges of group-based favours: Ingroup bias in the prisoner's dilemma game with minimal groups in Japan and New Zealand. *Asian Journal of Social Psychology*, 11, 196-207.
- Yzerbyt, V. Y., Rogier, A., & Fiske, S. (1998). Group entitativity and social attribution: On translating situational constraints into stereotypes. *Personality and social Psychology Bulletin*, 24, 1090-1104.
- Zinn, H. (1968). *Disobedience and democracy: Nine fallacies on law and order*. New York: Vintage. Como se citó en Jost J.T., & Banaji, M, R., & Nosek, B. A., (2004). A decade of System Justification Theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25, 881-919.
- Zlomke, K. R. & Young, J. N. (2009). A retrospective examination of the role of parental anxious rearing behaviors in contributing to intolerance of uncertainty. *Journal of Child and Family Studies*, 19, 670-679.
- Zomerén, M., Leach, C.W. & Spears, R. (2012). Protesters as "Passionate Economists": A dynamic dual pathway model of approach coping with

collective disadvantage. *Personality and Social Psychology Review*, 16(2), 180-199.

Anexo 1. Viñeta estímulo para el mundo justo

"Este es un lugar donde todo está organizado de tal forma que tarde o temprano quienes actúan bien les va bien y quienes actúan mal les va mal. Todas las personas en este lugar son educadas desde niños para seguir ciertas reglas. Estas reglas están diseñadas para que las personas obtengan lo que necesitan sin afectar a las demás personas a su alrededor. Aunque no es un lugar perfecto, las personas que viven ahí saben que de una forma u otra todos reciben lo que se merecen, sea bueno o malo."

Anexo 2. Versión en inglés de la escala de creencia en el mundo justo de Dalbert et al.

1. I am confident that justice always prevails over injustice.
2. I think basically the world is a just place.
3. I am convinced that, in the long run, people will be compensated for injustices.
4. I firmly believe that injustices in all areas of life (e.g. professional, family, politics) are the exception rather than the rule.
5. I believe that, by and large, people get what they deserve.
6. I think that people try to be fair when making important decisions.

Rechazados de universidades públicas protestan por espacios

El Movimiento de Aspirantes Excluidos de la Educación Superior exigieron en las instalaciones de la SEP incrementar la matrícula de alumnos y construir nuevas instituciones

 Comenta la nota  Comentarios(16)

NOTIMEX

EL UNIVERSAL

DISTRITO FEDERAL LUNES 20 DE JULIO DE 2009

Al menos 200 jóvenes que no aprobaron el examen de admisión a nivel superior se manifestaron frente a las oficinas de la SEP, en la Ciudad de México, para exigir más espacios educativos

Luego de que la víspera la máxima casa de estudios del país dio a conocer los resultados de la prueba, el Movimiento de Aspirantes Excluidos de la Educación Superior (MAEES), padres y jóvenes que no fueron aceptados en las universidades públicas, participaron en la primera asamblea de rechazados.

Ivón Cedillo, integrante del MAEES, aseveró que: "La educación es un derecho, no es un privilegio", agregó que no acepta la poca oportunidad que existe en la educación pública.

Los inconformes afirmaban además haber sido víctimas de un proceso de selección injusto y poco confiable, mencionando que muchos de los rechazados habían obtenido mejores calificaciones en el nivel medio superior que quienes fueron aceptados. Argumentaron además que era posible conseguir los exámenes de admisión resueltos, por lo que algunos de los estudiantes aceptados estaban ahí por prácticas deshonestas, mientras que los rechazados habían hecho su mejor esfuerzo estudiando para su examen.



rechazados. En 2009 los alumnos que no fueron aceptados en la UNAM marcharon desde La Normal de Maestros hasta la SEP (Foto: Archivo EL UNIVERSAL)

 Imprimir |  Enviar |  A+ A A- |  Compartir

Anexo 4. Imagen tipo para la tarea de encontrar las diferencias

Encuentra las ocho diferencias

