

Relación entre clase social subjetiva y autoeficacia: efecto de la comparación social

Angélica Quiroga-Garza^{1*}, Efraín García-Sánchez², Francisco A. Treviño¹ y Guillermo B. Willis²

¹ Universidad de Monterrey (México).

² Universidad de Granada (España).

Resumen: La clase socioeconómica es una variable relevante en el proceso de jerarquización social. Se ha encontrado que la clase social subjetiva (CSS) se relaciona positivamente con la autoeficacia de las personas. En la presente investigación, de tipo mixto y realizada con 380 participantes, se intentó replicar estos resultados operacionalizando la CSS de dos formas: a) a través de una manipulación experimental —pidiéndole aleatoriamente a los participantes que se compararan con quienes quedaron abajo o arriba de ellos en una escala de jerarquía social— y b) a través de la medición de la CSS como diferencia individual. Los resultados no mostraron efectos de la manipulación experimental, pero sí evidenciaron que la CSS, medida como diferencia individual, se relaciona positivamente con la autoeficacia general. Asimismo, y a nivel cualitativo, se analizaron las descripciones que los participantes hicieron sobre las características de las personas de clase alta y baja, encontrando que en ambos casos prevalecen características de tipo situacional (frente a características disposicionales), pero con una mayor valencia positiva en los de clase alta. Se concluye que la CSS es un factor importante en la autoeficacia y modera los efectos de la comparación social.

Palabras clave: clase socioeconómica; clase social objetiva; clase social subjetiva; comparación social; autoeficacia; sensación de control.

Title: Relation between subjective social class and self-efficacy: Effect of social comparison.

Abstract: Socioeconomic class is a relevant variable with regard to the process of social hierarchization; specifically, subjective social class (SSC) has been found to correlate positively with the self-efficacy of persons. In the present study, with mixed methodology and a population size of 280 participants, we attempted to replicate these results by operationalizing SSC in the two following manners: (a) through experimental manipulation --randomly requesting that participants compare themselves with those who are above or below them in a social hierarchy scale-- and (b) through measuring SSC as individual difference. The results show no effects due to experimental manipulation, but do support that SSC, measured as individual difference, positively correlates with general self-efficacy. Regarding qualitative analysis, when the participant's descriptions of common characteristics in members of the upper and lower class were studied, we found that situational characteristics predominated (over dispositional characteristics), but with greater positive valence when describing the upper class. We conclude that SSC is an important factor in self-efficacy and that it moderates effects of social comparison.

Keywords: socioeconomic class; objective social class; subjective social class; social comparison; self-efficacy; sensation of control.

Introduction

La mayoría de las sociedades suelen organizarse jerárquicamente: algunas personas suelen tener una mayor influencia, ser más respetadas y admiradas que otras (Sidanius y Pratto, 1999). Aunque existen diversas variables —como la raza, el sexo o las características de personalidad— que han sido utilizadas para explicar dichas diferencias de poder y estatus entre los distintos agentes sociales que conforman la sociedad, en este artículo examinaremos las consecuencias psicológicas de una de las variables más relevantes dentro del proceso de jerarquización social: la clase socioeconómica o social (Fiske y Markus, 2012).

El pertenecer a una clase social alta o baja tiene importantes consecuencias psicológicas. Las personas pertenecientes a una clase social baja suelen estar expuestas a mayores problemas y constricciones sociales que las de clase alta (Fiske y Markus, 2012; Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt, y Keltner, 2012). En consecuencia, éstas suelen mostrar una menor sensación de control; suelen creer que los que les pasa en su vida no depende tanto de ellas, sino de las circunstancias y el contexto social (Kraus, Piff, y Keltner, 2009; Kraus et al., 2012; Lachman y Weaver, 1998).

Desde esta perspectiva, en este artículo se investigará el efecto de la clase social subjetiva (CSS) sobre una variable relacionada con la sensación de control: la autoeficacia generalizada (Jerusalem y Schwarzer, 1992; Schwarzer, 1993). Aun-

que estudios anteriores han abordado los efectos de la CSS sobre la sensación de control (e.g., Kraus et al., 2009), en la mayoría de ellos la CSS se ha medido como una diferencia individual (e.g., la percepción del rango que cada persona cree que tiene dentro de una sociedad; Kraus et al., 2009, Estudios 1-2), o bien se ha manipulado experimentalmente (e.g., al hacer que los participantes sientan que tienen un clase social más alta o más baja; Kraus, Coté, y Keltner, 2010, Estudio 3).

Con este artículo pretendemos dar un paso adelante, y así aumentar el conocimiento que tenemos sobre las consecuencias de la clase social, al examinar conjuntamente la influencia de estas dos formas de operacionalizar la CSS. En otras palabras, analizaremos el efecto de la interacción entre la CSS medida como diferencia individual (CSS-DI) y la CSS manipulada experimentalmente (CSS-ME) sobre la autoeficacia generalizada en población general.

Asimismo, en este estudio no sólo se investigará la forma en que la CSS influye en la variable dependiente utilizada en este estudio (e.g., autoeficacia generalizada), sino que se examinará cómo los mismos participantes construyen, a través de su propio discurso, lo que significa tener una CSS alta o baja. Esto es importante porque, aunque muchas veces son invisibles, los significados y las intenciones humanas se construyen en el marco de las estructuras sociales (Miles y Huberman, 1994). Por tanto, en este estudio se utilizará un diseño de investigación mixto en el que, por un lado, y como se ha mencionado anteriormente, se contrastarán cuantitativamente diversas hipótesis sobre las consecuencias de la CSS —medida como diferencia individual o manipulada— sobre la autoeficacia; por el otro, se investigará cualitativamente la

*** Correspondence address [Dirección para correspondencia]:**

Angélica Quiroga-Garza. Treatment and Research Center of Anxiety, Universidad de Monterrey, Av. Morones Prieto. No. 4500 Pte., Garza García, Mexico 66238 (Mexico). E-mail: angelica.quiroga@udem.edu

forma en que los participantes describen las diferencias de clase social.

Clase social objetiva y subjetiva. Al hablar de clase social se suele hacer una distinción entre la clase social objetiva (CSO) y la CSS (e.g., Kraus et al., 2009; Piff, Stancato, Coté, Mendoza-Denton, y Keltner, 2012). Por un lado, la CSO, también llamada estatus socioeconómico, hace referencia a la cantidad recursos materiales y sociales —como el nivel educativo y de ingresos, o la reputación ocupacional— que un individuo puede obtener o controlar (Han, Chu, Song, y Li, 2015; Oakes y Rossi, 2003). Por otro lado, la CSS indica la percepción subjetiva que las personas tienen del lugar que ocupan en la jerarquía social (Adler, Epel, Castellazo, y Ickovics, 2000).

Kraus y colaboradores (2009) argumentan que la medición de la CSO suele presentar diversos problemas. Por ejemplo, no está clara cuál es la mejor forma de combinar los distintos aspectos que la conforman (e.g., ¿se le da más importancia al nivel educativo o a los ingresos?, ¿los ingresos de cada familia se tienen que dividir entre el número de miembros o no?). Asimismo, estos distintos elementos suelen relacionarse de forma opuesta con terceras variables; por ejemplo, mientras que la educación suele predecir una ideología política más liberal, el nivel de ingresos suele predecir una ideología política más conservadora (Trautmann, van de Kuilen, y Zeckhauser, 2013). También se ha encontrado que la posición jerárquica que cada persona cree tener dentro de un grupo puede ser un mejor predictor de distintas variables, como el bienestar y la calidad de vida, que la realidad objetiva (Anderson, Kraus, Galinsky, y Keltner, 2012). Por todo ello, el uso y la medición de la CSS ha adquirido una especial relevancia no sólo en los estudios de psicología social, sino en otras disciplinas, como las ciencias médicas (e.g., Adler et al., 2002; Adler, Epel, Castellazo, y Ickovics 2000).

La forma más común de medir la CSS es la llamada escalera de MacArthur, desarrollada en la Universidad de California (versión adultos: Adler et al., 2000; versión adolescentes: Goodman et al., 2001). Al utilizar esta medida se les presenta a los participantes una escalera en la que existen 10 peldaños. Después se les pide que imaginen que la escalera representa la sociedad en la que viven —o su escuela, o su barrio, o la organización en la que trabajan—. Los participantes tienen que ubicarse, en función de su estatus social percibido, en uno de los 10 peldaños de la escalera; cuanto más arriba esté el peldaño, se ostenta una posición con mayor estatus y prestigio social. Esta medida ha servido para encontrar, por ejemplo, que la CSS subjetiva se relaciona positivamente con la salud (Adler et al., 2000) o la sensación de control del entorno (Kraus et al., 2009). También se relaciona negativamente con el comportamiento altruista (Dubois, Rucker, y Galinsky, 2015; Piff et al., 2012) y la empatía (Kraus et al., 2010).

Sin embargo, la mayoría de los estudios realizados, debido a su diseño metodológico, no permitían establecer una relación de causa y efecto entre las variables. Esto llevó a Kraus et al. (2010) a proponer una manipulación experimen-

tal de la clase social. Así, desarrollaron un paradigma en el que piden a los participantes que se comparen durante un momento con las personas que están en la parte alta o en la parte baja de la jerarquía. Compararse con otros activa mecanismos cognitivos de evaluación acerca de lo que se ha logrado o se está en posibilidad de alcanzar (Diener, Fujita, Tay, y Biswas-Diener, 2011; Shmotkin, 1991; Smith, Diener, y Wedell, 1989), lo a que su vez cambia la percepción que las personas tienen del lugar que ocupan en la sociedad, y tiene consecuencias muy similares a las obtenidas cuando se mide la CSS como diferencia individual e.g., sobre la empatía (Kraus et al., 2010).

En este artículo examinamos el efecto conjunto de ambas variables: la clase social subjetiva medida como diferencia individual (CSS-DI) y manipulada experimentalmente (CSS-ME). En concreto, creemos que las personas con una alta CSS-DI serán menos susceptibles a la manipulación experimental. Esta predicción es congruente con algunos estudios encontrados en la literatura sobre el poder social. En estos estudios, realizados por Johnson y Lammers (2012), se ha encontrado que las personas más poderosas —aquellas que tienen mayor grado de influencia y control sobre las demás— suelen ser menos susceptibles al uso de las comparaciones sociales; es decir, el hecho de compararse “hacia arriba” o “hacia abajo” no suele influir en su autoconcepto. Esto se debe a que las personas más privilegiadas —como las personas poderosas o con una alta CSS-DI— suelen estar más centrados en su propio punto de vista y suelen prestar una menor atención a la información social (e.g., Galinsky, Magee, Inesi, y Gruenfeld, 2006). Por el contrario, las personas menos privilegiadas suelen utilizar en menor medida la información de su contexto social al definir su autoconcepto; es decir, suelen ser más susceptibles a las comparaciones sociales (Johnson y Lammers, 2012).

Clase social y autoeficacia. Kraus y colaboradores (2009) han mostrado que las personas con una CSS alta suelen mostrar una mayor sensación de control que las personas con una CSS baja. Por ejemplo, en los Estudios 1 y 2, realizados con estudiantes universitarios en EE.UU., los investigadores midieron la CSS-DI utilizando la escalera de MacArthur (Adler, 2000), y encontraron que esta medida se relacionaba positivamente con la sensación de control medida a través de la escala de Lachman y Weaver (1998). Asimismo, en el Estudio 1 se mostró a los participantes una gráfica que revelaba la tendencia a una creciente desigualdad económica presente en ese momento; en el Estudio 2 la gráfica presentaba un gradual decremento de la desigualdad económica. En ambos casos se encontró que la CSS-DI se relacionó negativamente con las explicaciones contextuales de la desigualdad económica; es decir, al explicar la desigualdad —tanto su aumento como decremento— a través de factores como las diferencias en las oportunidades educativas, en lugar de explicarlas a través de diferencias en la capacidad o en el esfuerzo. De forma importante, la sensación de control medió estos resultados: La relación negativa entre CSS-DI y las explicaciones contextuales fue explicada, al menos par-

cialmente, por las diferencias en la sensación de control. Dicho de otra forma, la CSS-DI aumentó la sensación de control, y ésta a su vez disminuyó las explicaciones contextuales. Esto sugiere que la mayor tendencia de las personas con una baja CSS-DI a explicar las situaciones a través de factores contextuales puede deberse, al menos en parte, a un menor grado de sensación de control.

En la presente investigación, a diferencia de los estudios realizados por Kraus y colaboradores (2009), se indagará el efecto de la CSS sobre la autoeficacia generalizada (Jerusalem y Schwarzer, 1992; Schwarzer, 1993). Mientras que la sensación de control hace referencia a la expectativa de éxito o creencia de los individuos de que pueden producir intencionalmente los resultados deseados y evitar los indeseados (Skinner, 1996), la autoeficacia hace referencia a la creencia de poder producir una respuesta controlada, inicialmente asociada a la relación entre agente y tipo de respuesta (Bandura, 1977).

Según Bandura (1987, 1989, 1994), las acciones de un individuo, sus niveles de motivación y su estado afectivo están guiados por las creencias que tiene sobre sus propias capacidades para alcanzar algún objetivo, es decir, por su autoeficacia. Estas creencias pueden ser influenciadas tanto por experiencias directas como vicarias, así como por persuasión social y estados psicológicos y emocionales. La autoeficacia se considera una variable mediadora que condiciona la conducta, el esfuerzo y el resultado, independientemente de la capacidad del individuo (Mansilla, 2003). También influye directamente en la estimación de su situación actual y ambiciones futuras que predice las elecciones y el desempeño en el estudio, el trabajo y la vida al convertirse en una profecía autocumplida (Han et al., 2015).

Dado que Kraus y colaboradores (2009) han encontrado que la clase social —medida como diferencia individual o manipulada experimentalmente— influye positivamente en la sensación de control, y la autoeficacia es una variable muy similar a la sensación de control (Skinner, 1996), se predice que la CSS se relacionará positivamente con la autoeficacia generalizada. En concreto, partimos de las siguientes hipótesis: Primero, cuanto mayor sea la clase social subjetiva en que las personas se autoposicionen (CSS-DI) mayor será el nivel de autoeficacia general (H₁). Segundo, los participantes asignados a la condición de una alta CSS-ME mostrarán una mayor autoeficacia generalizada que los asignados a una baja CSS-ME (H₂). Tercero, y en línea con los resultados de Johnson y Lammers (2012), quienes mostraron que las personas más privilegiadas suelen ser menos susceptibles a las comparaciones sociales —y que la forma de manipular la CSS-ME es a través de una comparación social—, predecimos que las personas con una baja CSS-DI, pero no las personas con una alta CSS-DI, serán influidas por la manipulación experimental de clase social (H₃).

Adicionalmente, en este trabajo también se utilizará una metodología cualitativa para explorar la forma en que las personas construyen el significado de pertenecer a una clase social alta o baja. Así, se analizarán las respuestas que los par-

ticipantes dieron al describir las características de las personas que estaban por encima o por debajo de ellos en la escalera social.

Método

Participantes

Los participantes en este estudio fueron 392 adultos con un rango de edad entre 18 y 68 años ($M = 28.35$; $DT = 11.543$), de los cuales el 58.4% fueron mujeres, el 41.1% fueron hombres, y dos participantes no reportaron su sexo. Los participantes pertenecían a los nueve municipios que conforman el área metropolitana de la ciudad de Monterrey, México.

Instrumentos de Medición

Escala de Clase Social Subjetiva de MacArthur (CSS-DI). Desarrollada por Adler et al. (2000) en su versión para adultos. Constituye el instrumento estándar para realizar una valoración del estatus social subjetivo. En esta medida se le presenta al participante una figura de una escalera que contiene 10 peldaños y se le pide que se sitúe en uno de los peldaños con base en su clase social, de acuerdo con sus ingresos, su educación y el estatus de su trabajo. Concretamente, se les pide lo siguiente: “Imagine que la escalera a la derecha muestra el nivel del estatus social de una persona. En la parte superior de la escalera estarían las personas con mejor estatus social y en la parte inferior de la escalera estarían las personas con menor estatus social.” El tipo de respuesta es una escala de 10 puntos, que va desde 1 (escalón más bajo) a 10 (escalón más alto; $M = 6.60$; $DT = 1.35$).

Clase Social Subjetiva Manipulada Experimentalmente (CSS-ME). Para manipular la CSS-ME se utilizó el paradigma de Kraus et al. (2012), que consiste en que las personas se comparen a sí mismas con grupos de mayor o menor estatus al suyo. Desde el inicio los participantes fueron asignados aleatoriamente a cualquiera de las dos condiciones experimentales: CSS-ME Alta o CSS-ME Baja.

Sin embargo, a diferencia del estudio original, se realizó una modificación a la técnica y antes de manipular la CSS se les indicó que primero se debían auto-posicionar en la escalera de McArthur. Esto con el objetivo de poder medir la CSS-DI como una variable diferente de la CSS-ME.

Así, en la condición de CSS-ME Alta (G_1) se les solicitó que pensarán en las personas situadas en los escalones por debajo de su estatus social y que enlistaran algunas de las características que tienen los individuos de ese grupo. En la condición de CSS-ME baja (G_2) se les invitó a que pensarán en las personas situadas en los peldaños más arriba que el suyo y que registrarán algunas de las características que tiene ese grupo.

Cabe resaltar que, aunque similar, este procedimiento tiene algunas diferencias del propuesto por Kraus et al. (2012). Primero, se les pidió a los participantes que se com-

parasen con las personas que están por encima o por debajo de ellos, no con los extremos de la escala. Esto con el fin de que los participantes, al compararse socialmente tanto hacia arriba como hacia abajo, contaran con una mayor amplitud en la variación de características, lo que permitiría ver el efecto de la manipulación sobre el tipo de características distintas espontáneamente atribuidas a los grupos en comparación. Esta información era importante para nosotros porque constituyó la base del análisis cualitativo realizado.

Segundo, mientras que Kraus y cols. (2009) pidieron a sus participantes que pensar en las diferencias en dinero, educación y trabajo, en este estudio se pidió a los participantes que generaran ellos mismos las características. Esto también con el objetivo de realizar un análisis cualitativo sobre las características percibidas sobre las clases sociales altas y bajas.

Finalmente, debido al tiempo con el que se contaba para pasar este estudio, no se les pidió a los participantes que se detuvieran a pensar e imaginar que interactuaban con la persona con la que se estaban comparando. No creemos que esto reste fuerza a nuestra manipulación experimental dado que, al pedirles que describan las características de las personas de clase alta/baja, los participantes tienen un momento para pensar y reflexionar sobre su situación social y los aspectos que los diferencian de los demás; es decir, piensan y reflexionan sobre su CSS.

Escala de Autoeficacia Generalizada (EAG). Creada por Schwarzer y Baessler (1996), es una escala unidimensional compuesta por 10 ítems tipo Likert, que evalúa la capacidad para manejar adecuadamente una amplia gama de estresores de la vida cotidiana. Una ejemplificación de un ítem es: *Puedo encontrar la manera de obtener lo que quiero aunque alguien se me oponga.* Las opciones de respuesta son 1 referido a *incorrecto*; 2 *apenas cierto*; 3, *más bien cierto*; y 4, *cierto*. En esta investigación la escala mostró una alta fiabilidad ($\alpha = .845$; $M = 33.58$; $DT = 4.48$).

Procedimiento

La recogida de datos se realizó utilizando cuestionarios en papel, en los que se presentaron las escalas de medición para cada una de las variables, además de otras escalas no relacionadas con las hipótesis incluidas en el presente estudio¹. Las escalas psicométricas utilizadas fueron complementadas con datos cualitativos, a partir de los cuales se crearon categorías sobre las características de las personas con mayor o menor clase social de la autorreportada (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014; Miles y Huberman, 1994).

La selección de los participantes fue a través de un muestreo incidental (Cozby, 2005; Hernández et al., 2014), tomando como criterio de inclusión ser mayores de edad (18 años) y que vivieran en el área metropolitana de la ciudad de Monterrey, independientemente del género, la escolaridad, la

ocupación, u otras características demográficas. Los participantes fueron invitados a formar parte del estudio mientras esperaban realizar un trámite en una instancia gubernamental de Monterrey, N. L. Todos los participantes aceptaron participar de manera voluntaria en el estudio, sin ningún tipo de recompensa, firmando el consentimiento informado en el que se aseguraba que se mantendría el anonimato y la confidencialidad de la información.

Resultados

Resultados cuantitativos

Doce participantes fueron omitidos de los análisis debido a que uno de ellos no respondió ninguno de los ítems de la escala de Autoeficacia General, y los once restantes no siguieron las instrucciones de la manipulación experimental de forma apropiada. Para facilitar la interpretación de los resultados, las variables predictoras fueron centradas en torno a la media de cada una de ellas (*mean centering*), y la variable dependiente conservó la escala de respuesta original. La muestra final estuvo compuesta por 380 participantes, de los cuales 190 (50%) fueron asignados a la CSSM alta (G_1) y 190 (50%) a la CSSM baja (G_2).

Contraste de hipótesis. Se encontró una correlación positiva entre la clase social subjetiva y la autoeficacia general ($r_{(380)} = .23$, $p < .001$). Así, de acuerdo con nuestras predicciones (H_1), hallamos que cuanto mayor clase social subjetiva (CSS-DI) registraron los participantes, mayor autoeficacia general reportaron.

Por otro lado, para examinar el efecto de la clase social subjetiva manipulada sobre la autoeficacia (H_2) realizamos una prueba t para muestras independientes, y encontramos que las personas que fueron asignadas a una baja CSS-ME reportaron una mayor autoeficacia general ($M = 34.02$, $DT = 4.12$) que las personas asignadas a una alta CSS-ME ($M = 33.15$, $DE = 4.79$), $t_{(378)} = 1.89$, $p = .059$, $IC\ 95\% [-0.03, 1.77]$, $d = .19$), aunque dicha diferencia no fue estadísticamente significativa. Asimismo, la diferencia de medias fue en el sentido contrario al hipotetizado, por lo que los datos encontrados en este estudio no permiten corroborar la Hipótesis 2: no se encontró un efecto principal de la CSS-ME sobre la autoeficacia. A continuación, analizaremos si se encuentra un efecto de la interacción entre la CSS-ME y la CSS-DI sobre esta última variable.

Efecto de moderación. Para contrastar la H_3 , esto es, probar que la CSS-DI (M) modera el efecto de la CSS-ME (X) sobre la autoeficacia general (Y), realizamos un análisis de moderación con 1000 bootstraps, utilizando el Modelo 1 del macro PROCESS implementado para SPSS (véase Hayes, 2013).

Como se muestra en la Tabla 1, se encontró que el efecto de interacción entre la clase social subjetiva (CSS-DI) y la clase social manipulada (CSS-ME) sobre la autoeficacia general fue marginalmente significativo.

¹ Esperanza y Satisfacción con la Vida, 17 ítems, incluidos después de la Escala de Sensación de Control.

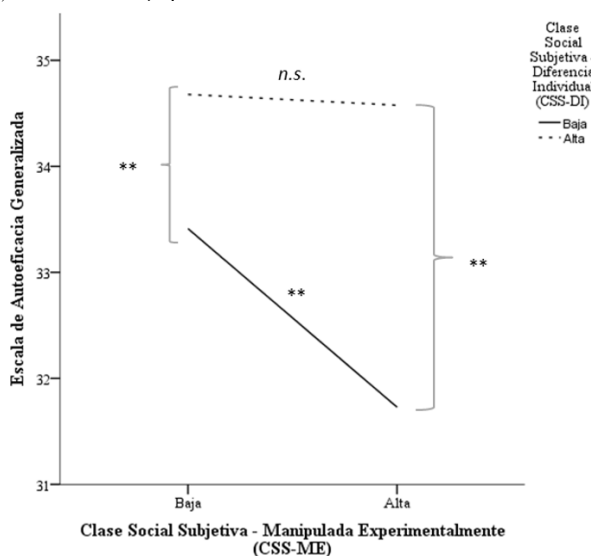
Tabla 1. Resultados del análisis de regresión con el término de la interacción entre la CSS y la condición experimental sobre la EAG.

	Autoeficacia General					IC 95%	
	Coefficiente	EE	t	p			
Constante	33.60	.22	150.5	< .001	33.16	34.04	
Clase social subjetiva (CSS-DI)	.76	.16	4.60	< .001	0.43	1.08	
Clase social subjetiva manipulada (CSS-ME)	-.89	.45	-2.00	.046	-1.77	-0.1	
CSS-DI x CSS-ME	.59	.33	1.77	.077	-.06	1.23	
R ² del Modelo = .07, F _(3, 373) = 9.61. p < .001							
Cambio en R ² debido a la interacción = .008, p = .07							

Nota: Las variables CSS y CSSM fueron centradas en torno a la media (*Grand mean centering*) antes de realizar los análisis. Los coeficientes de regresión se reportan sin estandarizar.

Como se puede observar en la Figura 1, y en línea con la H₃, hallamos que las personas con una alta CSS-DI (1 DT por encima de la media) no presentaron cambios significativos en su autoeficacia en función de la CSS-ME ($b = -.12$, $t_{(373)} = .20$, $p = .87$, IC 95% [-1.4, 1.14]). Las personas con una baja CSS-DI (1 DT por debajo de la media), por el con-

trario, sí fueron susceptibles a la CSS-ME ($b = -1.70$, $t_{(373)} = -2.67$, $p < .01$, IC 95% [-2.93, -.44]). En estos participantes la CSS-ME influyó sobre la autoeficacia general, siendo ésta menor en la condición de CSS-ME alta que en la condición de CSS-ME baja.

**Figura 1.** Autoeficacia general en función de la CSS-ME y la CSS-DI.

Resultados Cualitativos

De forma complementaria y exploratoria se analizaron las características que fueron asignadas a las personas de menor (G₁) o de mayor (G₂) clase social. Las características enunciadas fueron codificadas en función de tres categorías de análisis:

1. Tipo de características: Refiere a la naturaleza de las características que las personas le otorgan al otro grupo (clase alta o baja), en función del grado de control que se les reconozca, que bien puede estar situado en el individuo, en su entorno, o en ambos. Estas podían ser de tres clases: (a) *situacionales*: todas las características referidas a condiciones materiales de vida, elementos o recursos externos a las personas, incluyendo el acceso a servicios y espacios (i.e., dinero, oportunidades, riqueza, educación); (b) *disposicionales*: todas las características que hacen referencia a rasgos o características que definen a la persona, tales como su forma de ser, pensar, sentir, etc. Se incluyen rasgos relacionados con la capacidad

de tener influencia o poder; (c) *situacionales y disposicionales*: cuando se reconocen ambos tipos de características relacionadas con las condiciones y con las personas, de modo que dan cuenta de una combinación de factores.

2. Valencia de las características. Relacionada con los juicios de valor que tienen asociadas las características mencionadas. Estas podrían ser: (a) *neutras*: aspectos que no contribuyen ni afectan directamente el desarrollo humano de las personas ni en sentido positivo o negativo; (b) *negativas*: aspectos adversos o problemáticos que afectan el desarrollo humano y limitan las posibilidades de la persona para desarrollar su potencial; características socialmente sancionadas y consideradas como negativas (envidia, arrogancia, etc.); (c) *positivas*: aspectos que favorecen el desarrollo humano y el despliegue de las capacidades de las personas (i.e. acceso a la educación, recursos económicos y/o materiales); o características socialmente valoradas y consideradas como positivas (ser solidarios, felices, etc.); (d) *complementarios*: refieren a aspectos positivos y negativos al mismo tiempo, de modo que

un aspecto suele compensar la carencia del otro (e.g., “pobre pero feliz”, “rico pero sin tranquilidad”).

3. Temáticas de las características. Consiste en la identificación de los contenidos o temas específicos en las características enunciadas por los participantes (i.e. “no tener carro”, “tener mucha fe religiosa”, “baja autoestima”, etc.). Estos contenidos se agruparon por temas comunes de acuerdo a las categorías que fueron emergiendo durante el

análisis (i.e., dinero, bienes materiales lujos, viajes, liderazgo, sociabilidad, etc.).

La codificación fue realizada por tres jueces expertos. El ejercicio se realizó de manera conjunta, deliberando sobre los enunciados en los que no había pleno consenso para obtener unidad de criterios en la asignación a las categorías correspondientes. Los resultados de esta codificación se presentan en la siguiente tabla de contingencia (Tabla 2).

Tabla 2. Tabla de contingencia entre las Atribuciones y el Tipo de Atribuciones, para cada una de las condiciones experimentales.

Clase social subjetiva manipulada experimentalmente	Características	Valencia			Total	
		Neutras	Negativas	Positivas		
Alta (G ₁): Características grupo menor estatus	Situacional	2	106	0	111	
	Disposicional	2	13	13	37	
	Situacional/ Disposicional	0	22	0	38	
Baja (G ₂): Características grupo de mayor estatus	Situacional	1	0	106	109	
	Disposicional	2	5	20	35	
	Situacional/ Disposicional	0	1	25	42	
	Total	7	147	164	54	372

Nota: Las frecuencias refieren a la cantidad de personas que aportaron características en cada una de las categorías de análisis

Relación entre la CSS-ME y el tipo de características. No se encontró una asociación entre la CSS-ME y el tipo de características realizadas sobre los otros grupos $\chi^2(2, N = 372) = .27, p = .87$, es decir, no hubo diferencias significativas entre las características asignadas a las personas de clase baja y alta. Así, en ambas condiciones los participantes enunciaron características relacionadas principalmente con aspectos *situacionales* (59.1%), y en menor medida relacionada con características *disposicionales* (19.4%), o reconociendo la combinación de ambos factores (21.5%).

Relación entre la CSS-ME y la valencia de las características. Se encontró una asociación entre la clase social subjetiva manipulada y el tipo de características asignadas a los otros grupos $\chi^2(3, N = 372) = 240.32, p < .001$. Así, las personas de CSS-ME alta reportaron características de las personas de menor estatus más de tipo negativo (78.8%) o complementario (15.1%), que de tipo positivo (7%); mientras que la tendencia contraria fue observada al describir a las personas de mayor estatus social, enunciando mayoritariamente características positivas (81.2%) y complementarias (14%), que negativas (4.2%).

Relación entre el tipo de características y su valencia. Se observó una relación significativa entre el tipo de características y la valencia asociada a cada una de ellas $\chi^2(6, N = 372) = 102.25, p < .001$. Sin embargo, esta asociación representa tendencias diferenciadas para cada grupo. Para el grupo de CSS-ME alta que debía describir características sobre personas de menor estatus social al suyo, se encontró que las características situacionales fueron principalmente negativas (75.2%) y ninguna refirió a aspecto positivo alguno. Entre las características disposicionales que hizo este mismo grupo, hubo una cantidad similar de valencias positivas y negativas (35.1%) o reconocieron una combinación de ambos tipos (24.3%). Para el grupo de CSS-ME baja que debía describir características sobre personas de mayor estatus social al suyo, se encontró que las características situacionales descritas fue-

ron primordialmente positivas (97.2%) y ninguna fue de tipo negativo. En cuanto a las características disposicionales, la valencia de éstas fue positiva (57.1%), seguido por una valencia complementaria (22.9%), y en menor medida de tipo negativa (14.3%).

Temática de las características. A continuación, se presenta el análisis del contenido específico de las características descritas por cada grupo experimental.

CSS-ME Alta (G₁) y características de los de bajo estatus. En la Tabla 3 se enlistan las respuestas de los participantes a los que se les dio la indicación de enlistar algunas de las características de las personas situadas en los escalones más abajo que el suyo. La mayoría los perciben como personas con carencias en su educación, asociadas a estudiar en escuelas públicas, limitarse a la escolaridad básica y desertar de sus estudios.

La privación económica sería otra condición que describe a las personas percibidas como de nivel inferior, con carencia o baja calidad de satisfactores básicos como alimentación, vivienda y vestido, así como de servicios como agua y luz. Aun cuando estas respuestas la implican, “pobreza” fue una palabra nombrada por solo dos personas de todos los participantes.

La principal característica situacional para explicar la posición inferior de la gente es la falta de oportunidades, y aun que esto indicaría una conciencia de los obstáculos externos a los que se enfrentan las personas en una posición social desventajosa, en un segundo término aparece la falta de aspiraciones, relacionándola con el conformismo y carecer de grandes objetivos en la vida.

En el aspecto laboral, se percibe a los de abajo con un mal trabajo, que exige gran esfuerzo y dedicación, pero que está mal pagado. No se enlistó ninguna ocupación en específico relacionada con esta precariedad laboral, solamente un participante la asoció con el trabajo de un obrero de la construcción. Como indicadores de bajo estatus, sobresalieron en

las respuestas no poseer carro propio, usar transporte público y carecer de recursos para viajar.

En ciertos aspectos se observan perspectivas opuestas: en igual medida hay quienes piensan que los de abajo son más felices —porque viven con menos presiones o valoran más lo que tienen— que quienes creen que son más infelices; hay

quienes los describen como honestos, sencillos y trabajadores, y hay quienes los consideran de poco fiar, conformistas y huraños; hay quienes los perciben como miembros de una familia numerosa y unida, y hay quienes tienen la idea de que pertenecen a una familia pequeña, o que carecen de familia, y que tienen problemas familiares.

Tabla 3. Categorías de las características designadas a las personas con un estatus socioeconómico inferior a G₁.

Condiciones de vida	T	Rasgos positivos	T	Rasgos negativos	T	Atribuciones	T
Privación económica	45	Sencillez	13	Bajas aspiraciones	20	Educación	86
Mala alimentación	26	Dedicación al trabajo	11	Introversión (huraño, serio)	8	Falta de oportunidades	29
Trabajo mal pagado	25	Honestidad	5	Carencia de valores	6	Ignorancia	1
Malas cond. vivienda	23	Esfuerzo	4	Aislamiento	4		
Sin carro propio	22	Puntualidad	3	Vocabulario	4		
Baja calidad de vida	22	Creatividad	3	Flojera	4		
Malas cond. vestimenta	17	Generosidad	3	Baja autoestima	3		
Restricciones para viajar	13	Solidaridad	2	Solución problemas	3		
Transporte público	10	Amigabilidad	2	Indisciplina	2		
Felicidad	9	Servicio	2	Desconfianza	2		
Prob. servicios (luz, agua)	9	Compañerismo	2	Intolerancia	2		
Infelicidad	8	Alegría	2	Desorganización	1		
Baja posición social	7	Buena administración	2	Conflictos	1		
Desempleo	7	Solución problemas	2	Vicios	1		
No acceso a la cultura	6	Fe religiosa	2	Falta de tenacidad	1		
Familia numerosa	5	Fortaleza física	2	Avaricia	1		
Restricciones vacacionar	4	Perseverancia	1	Pesimismo	1		
Lugar de residencia	4	Resiliencia	1	Mala higiene	1		
Acces a serv. médicos	4	Inteligencia	1	Fealdad	1		
Inseguridad	3	Confianza	1	Fanatismo	1		
Inestabilidad	3	Respeto	1	Mala administración	1		
Unión familiar	3	Amabilidad	1	Baja inteligencia	1		
Nec. básicas no cubiertas	3	Experiencia	1	No segundo idioma	1		
Mala salud	3	Rapidez	1				
Estabilidad	2	Gratitud	1				
Problemas familiares	2	Practicidad	1				
Pobreza	2						
Hacinamiento	2						
Estrés	2						
Sin familia que apoye	2						
Obrero	1						
Vida austera	1						
Familia pequeña	1						
Acceso tecnología	1						
Deudas	1						
Totales	298		70		70		126

Nota: T = Total; Las frecuencias calculadas refieren a la cantidad de características mencionadas en cada uno de los temas. Así, una persona puede enlistar características con diferentes contenidos y temas.

CSSM-ME Baja y características de los de alto status (G₂). Como puede verse en la Tabla 4, las personas que se compararon con aquellas de niveles superiores en la escala social, las perciben como individuos con dinero, bienes materiales, lujos y recursos para viajar frecuentemente. Además de ser poseedores de abundantes recursos materiales y de llevar una vida cómoda, los identifican como empresarios, dueños de negocios u ocupando altos puestos en una organización.

En cuanto a los rasgos psicológicos de estas personas, es importante notar que claramente son descritas en términos más positivos que negativos. Se les considera sobre todo per-

severantes, trabajadores, dedicados, con altas aspiraciones y liderazgo. Dentro de las características que podrían evaluarse como negativas, las más notables son ser arrogantes, jactanciosos y despilfarradores.

Entre las posibles explicaciones que los participantes brindan sobre por qué estas personas se encuentran en un nivel superior, las más significativas son el acceso a una buena educación (estudiar en escuelas de prestigio), y en general las mejores oportunidades que tienen. De hecho, este mismo par de factores fue el más mencionado en la comparación hacia abajo: una educación de baja calidad y falta de oportunidades.

Tabla 4. Categorías de las características designadas a las personas con un estatus socioeconómico superior a G₂.

Condiciones de vida	T	Rasgos positivos	T	Rasgos negativos	T	Atribuciones	T	Otros	T
Dinero	70	Perseverancia	17	Arrogancia	14	Buena educación	27	Rasgos físicos	2
Bienes materiales	61	Altas aspiraciones	12	Despilfarro	7	Mejores oportunidades	12	(eje: alto, flaco)	
Lujos	23	Liderazgo	9	Discriminación	4	Contactos	8		
Viajes	22	Emprendedurismo	6	Infelicidad	4	Herencia	7		
Buen trabajo	19	Capacidad de logro	6	Estrés	3	Buena suerte	3		
Empresario/ dueño	16	Sociabilidad	6	Desprecio	2	Edad madura	2		
Posición social	15	Sencillez	5	Prepotencia	2	Privilegios	1		
Vida cómoda	13	Responsabilidad	4	Egoísmo	1	Conocimientos	1		
Calidad de vida	11	Iniciativa	3	Corrupción	1	Experiencia	1		
Poder	8	Inteligencia	2			Infancia difícil	1		
Influencia	4	Asertividad	2						
Futuro asegurado	4	Visión de negocios	2						
Cargo político	3	Atractivo físico	2						
Lugar de residencia	1	Comunicación	1						
Noviazgos	1	Toma de riesgos	1						
Reconocimiento	1	Generosidad	1						
Felicidad	1	Creatividad	1						
Desunión familiar	1	Toma de decisiones	1						
Total	274		81		38		63		2

Nota: T = Total; Las frecuencias calculadas refieren a la cantidad de características mencionadas en cada uno de los temas. Así, una persona puede enlistar características con diferentes contenidos y temas.

Discusión

Los resultados de este estudio proporcionan la confirmación del efecto positivo de la CSS en el nivel de autoeficacia general (Henry, 2001; Jerusalem y Schwarzer, 1992; Schwarzer, 1993; Kraus et al., 2009). Sin embargo, el efecto se encontró únicamente cuando la CSS se midió como diferencia individual (CSS-DI), pero no cuando se manipuló experimentalmente (CSS-ME). En otras palabras, corroboramos la Hipótesis 1, pero no la Hipótesis 2.

Por otro lado, los resultados mostraron que, de acuerdo con nuestras predicciones (Hipótesis 3), la CSS-DI modera el efecto de la CSS-ME, esto es, el efecto de la comparación social varía de acuerdo a la posición que las personas consideran que ocupan en la jerarquía social. Así, las personas con una baja CSS-DI fueron afectadas por la manipulación experimental, pero no las altas en CSS-DI. Esto es congruente con los resultados encontrados por Johnson y Lammers (2012), quienes mostraron que las personas que se encuentran en una posición privilegiada suelen ser menos susceptibles a las manipulaciones en las que se emplean comparaciones sociales. Las personas que se perciben como de clase alta son conscientes de su posición “privilegiada” en relación con el promedio, y por tanto, independientemente de la comparación social a la que sean expuestos (compararse con personas de mayor o menor estatus), sus puntuaciones suelen ser significativamente mayores que las personas de clase baja en la escala de autoeficacia, y no varían significativamente entre las condiciones experimentales.

No obstante, el resultado encontrado en las personas con una baja CSS-DI fue el opuesto al esperado. Asignar a un grupo de personas a la condición de baja CSS-ME aumentó, en lugar de disminuir, su nivel de autoeficacia. Esto es inconsistente con resultados previos en los que se ha mostrado

que asignar a los participantes a una condición experimental en la que se perciban como de una alta clase social (porque se comparan con personas de un menor estatus) suele aumentar distintas variables relacionadas con la sensación de control del entorno (e.g., Kraus et al., 2012).

Este resultado de la CSS-ME en las personas con una baja CSS-DI podría quizás explicarse a través de las diferencias culturales. Los resultados cualitativos mostraron que este grupo utilizó características en su mayoría positivas al describir a las personas de mayor estatus social, tales como ser perseverantes, trabajadores, dedicados, con altas aspiraciones y liderazgo. A este respecto, en México “salir de pobre” tiene mayor valoración, ocupando un lugar en “el respeto social” (Díaz-Guerrero, 2007, p. 142), en una dignidad imaginaria en la que el mito del éxito social a cualquier precio se hace presente (Cyrulnik, 2003).

En este sentido, este grupo de personas podría estar más motivado a desplegar alguna estrategia de control compensatorio (véase Kay, Whitson, Gaucher, y Galinsky, 2009), en el que una baja percepción de control sobre el entorno, es compensado con una mayor percepción de control personal (en nuestro caso, de autoeficacia). De este modo, en la condición de clase baja en la que se hacía saliente la carencia relativa de recursos (menos dinero, oportunidades y condiciones) frente a otros grupos, las personas experimentarían una menor sensación de control sobre su entorno, y como consecuencia, buscarían recuperar la sensación de control con una mayor percepción de autoeficacia. Resultados similares se han obtenido desde esta perspectiva, mostrando como ante la reducción en la sensación de control sobre el entorno, hay una tendencia a utilizar mecanismos psicológicos para compensar esa falta de control aferrándose más a ciertas ideologías que exaltan la agencia individual (Kay y Eibach, 2013), como la meritocracia y la idea de “trabajar duro” para

conseguir el éxito (Goode y Keefer, 2016), o incluso, racionalizando y justificando el estatus quo – y las desigualdades que implica – (Knight, Tobin, y Hornsey, 2014). El hecho que el tipo de características atribuidas a las personas de mayor o menor clase social se enfoquen principalmente en aspectos situacionales, podría ser un indicador de este fenómeno. Sin embargo, posteriores investigaciones deberán corroborar si mecanismos de control compensatorio podrían explicar el aumento en la percepción de autoeficacia.

También nos gustaría destacar que una diferencia entre nuestro estudio y el realizado por Kraus et al. (2009) es que no incluimos una comprobación de la manipulación (*manipulation check*). Esto se debe a que la medida que se utiliza para comprobar si la manipulación ha sido exitosa es la misma que se utiliza para medir la CSS-DI. Por tanto, dado que antes de la manipulación los participantes reportaron su CSS-DI, no podíamos volver a utilizar esta medida después. No obstante, creemos que el solo hecho de que los participantes realmente se compararan con las personas que estaban arriba o debajo de ellos (como se muestra en el estudio cualitativo) es evidencia de que, subjetivamente, las personas se estaban posicionando en una clase social subjetiva superior o inferior al momento de realizar la tarea.

Sin embargo, es cierto que, dado que no contamos con una comprobación de la manipulación, debemos ser cuidadosos al argumentar que manipulamos la clase social subjetiva; sólo podemos estar seguros de haber manipulado la comparación social (hacia arriba vs. hacia abajo). Es importante por tanto que en posteriores estudios se busquen mayores evidencias del éxito de la manipulación de la clase social subjetiva. Una posibilidad podría ser que la CSS-DI se midiera en un momento temporal diferente que al de la manipulación. Esto permitiría utilizar un *manipulation check* después de la manipulación, lo que aumentaría la confianza en los resultados experimentales.

Por otro lado, los resultados cualitativos también mostraron algunos hallazgos importantes. Por ejemplo, podríamos preguntarnos qué hay detrás de que no aparezca la palabra “pobre” por ninguna parte, y “pobreza” sólo un par de veces, aun cuando la perspectiva sobre los de abajo es de enormes carencias y restricciones. Una posible respuesta es la deseabilidad social (Edwards, 1957, 1990) y que los participantes consideren de “mal gusto” el uso de la palabra por su connotación despectiva, o por estar fuertemente asociada a la propaganda política y al discurso religioso. Otra posibilidad es que se evada el uso de la palabra porque conlleva la dicotomía “pobre-rico”, y que los participantes, o no se identifiquen como “ricos”, o les resulte incómodo aparecer como tales.

En relación con los rasgos personales de las personas en un nivel superior, las principales diferencias que se perciben son la perseverancia y la ambición; características que son más controlables, al menos si se comparan, por ejemplo, con el talento y la inteligencia. En otras palabras, a los de arriba se les reconoce por cosas que parecen estar dentro de su control, es decir que requieren tenacidad, esfuerzo y que, en

principio, cualquier persona podría desarrollar. Siendo así, la brecha entre los de abajo y los de arriba parecería deberse más a la motivación o la autoeficacia. Pudiera plantearse que las personas que fueron asignadas a una baja CSS-ME, al describir a los de arriba como individuos que han creído en sí mismos y deseado estar dónde están, se creen capaces ellos mismos de estar en el camino a lograrlo al reportar una mayor autoeficacia general y que, compararse con otros, tuviera un efecto de asimilación haciendo un cambio en el autoconcepto en la dirección del sujeto de comparación (Lockwood y Kunda, 1997).

También hay consenso en que quienes están arriba son empresarios, dueños de negocios, y tienen buenos puestos en una organización; en contraste, no se identifica a los de abajo con un cierto tipo de empleo o rol social, sólo se describe que trabajan mucho y que se les paga mal. Es posible que los participantes tengan más claro el rol que juegan las personas en el nivel superior, porque es una posición deseada y bien difundida en los medios de comunicación, en comparación con las personas en un nivel inferior, quienes son descritas por algunos participantes como serias y calladas, y de quienes no se tiene —ni se aspira a tener— tanto contacto ni conocimiento. Es posible que por esta misma razón, los de arriba sean descritos en términos más positivos que negativos, en tanto los del nivel inferior sean descritos lo mismo de forma positiva que negativa, es decir, no se tiene una imagen bien definida de ellos.

En general, la perspectiva que se ofrece en ambos casos parece irse a los extremos de la escala social: quienes están abajo, piensan que los de arriba están muy arriba (son empresarios o dueños de negocios que se dan la gran vida), y quienes están arriba piensan que los de abajo están muy abajo (no tienen casa, ni comida, ni ropa). Al parecer es difícil no caer en una visión estereotipada de los grupos sociales. En el caso de los de arriba, llama la atención que no se mencione a profesionistas independientes, como abogados, médicos, ingenieros; como si ser capitán de empresa o alto ejecutivo fuera el único camino para alcanzar una posición social elevada. En el caso de los de abajo, pocas respuestas implican una vida modesta conjuntándose en una que carece de lo más indispensable.

Conclusiones

La CSS es un factor importante en la percepción de autoeficacia y modera los potenciales efectos de la comparación social. La CSS-DI presentó una relación directa con la autoeficacia: los participantes que reportaron una CSS-DI alta mostraron una mayor percepción de autoeficacia, y fueron menos proclives a ser influidos por la comparación social; mientras que las personas que se identificaron como de CSS-DI baja reportaron una menor autoeficacia y sí fueron susceptibles a la comparación social. Por otro lado, no replicamos el efecto directo de la CSS-ME sobre la autoeficacia.

En el futuro, sería importante analizar si en algunos casos la autoeficacia podría estar influenciada más bien por algunas

características culturales como por contextos más meritocráticos, individualistas, o con alta valoración del logro en

el ascenso social, los cuales necesitarían ser explorados en otras investigaciones.

References

- Adler, N. E., Boyce, T., Chesney, M. A., Folkman, S., Kahn, R. L., y Syme, L. (2002). Socioeconomic status and health: The challenge of the gradient. En Cacioppo, J. T., Berntson, G. G., Adolphs, R., Carter, C. S., Davidson, R. J., McClintock, M., McEwen, B. S., ... Taylor, S. E. (Eds.), *Foundations in social neuroscience* (pp. 1095-1110). Cambridge, MA: MIT Press.
- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., y Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy white women. *Health Psychology, 19*(6), 586-592. <http://dx.doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Anderson, C., Kraus, M. W., Galinsky, A. D., y Keltner, D. (2012). The local-ladder effect: Social status and subjective well-being. *Psychological Science, 23*, 764-771. <http://dx.doi.org/10.1177/09567976.11434537>
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 34*(2), 191-215.
- Bandura, A. (1987). *Pensamiento y acción*. Barcelona: Martínez Roca.
- Bandura, A. (1989). Social cognitive theory. En R. Vasta (Ed.), *Annals of child development* (pp. 1-60). Greenwich, CT: JAI Press.
- Bandura, A. (1994). Self-efficacy. En V. S. Ramachandran (Ed.), *Encyclopedia of human behavior* (pp. 71-81). Nueva York, NY: Academic Press.
- Cozby, P. C. (2005). *Métodos de investigación del comportamiento* (8va Ed.). México: McGraw-Hill.
- Cyrułnik, B. (2003). *El murmullo de los fantasmas*. Barcelona: Gedisa.
- Díaz-Guerrero, R. (2007). *Psicología del mexicano*. México: Trillas.
- Diener, E., Fujita, F., Tay, L., y Biswas-Diener, R. (2011). Purpose, mood, and pleasure in predicting satisfaction judgments. *Social Indicators Research, 105*(3), 333-341. <http://doi.org/10.1007/s11205-011-9787-8>
- Dubois, D., Rucker, D. D., y Galinsky, A. D. (2015). Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. *Journal of Personality and Social Psychology, 108*, 436-449. <http://dx.doi.org/10.1037/pspi0000008>
- Edwards, A. L. (1957). *The social desirability variable in personality assessment and research*. Nueva York, NY: Dryden.
- Edwards, A. L. (1990). Construct validity and social desirability. *American Psychologist, 45*, 287-289. doi: 10.1037/0003-066X.45.2.290
- Fiske, S. T., y Markus, H. R. (2012). *Facing social class: How societal rank influences interaction*. Nueva York, NY: Russell Sage Foundation.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., y Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science, 17*, 1068-1074. doi: 10.1111/j.1467-9280.2006.01824.x
- Goode, C., y Keefer, L. A. (2016). Grabbing your bootstraps: Threats to economic order boost beliefs in personal control. *Current Psychology, 35*(1), 142-148. <http://doi.org/10.1007/s12144-015-9376-0>
- Goodman, E., Adler, N. E., Kawachi, I., Frazier, A. L., Huang, B., y Col-ditz, G. A. (2001). Adolescents' perceptions of social status: Development and evaluation of a new indicator. *Pediatrics, 108*(2). doi: 10.1542/peds.108.2.e31
- Han, J., Chu, X., Song, H., y Li, Y. (2015). Social capital, socioeconomic status and self-efficacy. *Applied Economics and Finance, 2*(1), 1-10. doi: 10.11114/aef.v2i1.607
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Nueva York, NY: Guilford Press.
- Henry, P. (2001). An examination of the pathways through which social class impacts health outcomes. *Academy of Marketing Science Review, 3*. Recuperado de <http://www.amsreview.org/articles/henry03-2001.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a. ed.). México, DF: McGraw Hill.
- Jerusalem, M., y Schwarzer, R. (1992). Self-efficacy as a resource factor in stress appraisal processes. En R. Schwarzer (Ed.), *Self-efficacy: Thought control of action* (pp. 195-213). Washington, DC: Hemisphere Publishing Corp.
- Johnson, C. S., y Lammers, J. (2012). The powerful disregard social comparison information. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*, 329-334. doi: 10.1016/j.jesp.2011.10.010
- Kay, A. C., y Eibach, R. P. (2013). Compensatory control and its implications for ideological extremism. *Journal of Social Issues, 69*, 564-585. <http://doi.org/10.1111/josi.12029>
- Kay, A. C., Whitson, J. A., Gaucher, D., y Galinsky, A. D. (2009). Compensatory control achieving order through the mind, our institutions, and the heavens. *Current Directions in Psychological Science, 18*, 264-268. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01649.x>
- Knight, C. G., Tobin, S. J., y Hornsey, M. J. (2014). From fighting the system to embracing it: Control loss promotes system justification among those high in psychological reactance. *Journal of Experimental Social Psychology, 54*, 139-146. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.04.012>
- Kraus, M. W., Coté, S., y Keltner, D. (2010). Social class, contextualism, and empathic accuracy. *Psychological Science, 21*, 1716-1723. doi: 10.1177/0956797610387613
- Kraus, M. W., Piff, P. K., y Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, 992-1004. <http://dx.doi.org/10.1037/a0016357>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., y Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review, 119*, 546-572. doi:10.1037/a0028756
- Lachman, M. E., y Weaver, S. L. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Social and Personality Psychology, 74*, 763-773.
- Lockwood, P., y Kunda, Z. (1997). Superstars and me: Predicting the impact of rolemodels on the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 91-103.
- Mansilla, F. (2003). El síndrome de fatiga crónica: del modelo de susceptibilidad a la hipótesis de la cadena de estrés en el área laboral. *Revista de la Asociación Española de Neuropsiquiatría, 86*, 19-30.
- Miles, M. B., y Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis. An expanded sourcebook* (2a. Ed.). Thousand Islands, CA: Sage Publications.
- Oakes, J. M., y Rossi, P. H. (2003). The measurement of SES in health research: Current practice and steps toward a new approach. *Social Science & Medicine, 56*, 769-784. doi: 10.1016/S0277-9536(02)00073-4
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Cote, S., Mendoza-Denton, R., y Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *PNAS, 109*, 4086-4091. doi: 10.1073/pnas.1118373109
- Schwarzer, R. (1993). *Measurement of perceived self-efficacy. Psychometric scales for cross-cultural research*. Berlin: Freie Universit.
- Schwarzer, R., y Baessler, J. (1996). Evaluación de la autoeficacia: adaptación española de la Escala de Autoeficacia General. *Ansiedad y Estrés, 2*(1), 1-8.
- Shmotkin, D. (1991). The role of time orientation in life satisfaction across the life span. *Journal of Gerontology, 46*, 243-250.
- Sidanius, J., y Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Skinner, E. A. (1996). A guide to constructs of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 549-570.
- Smith, R. H., Diener, E., y Wedell, D. H. (1989). Intrapersonal and social comparison determinants of happiness: a range-frequency analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*(3), 317-325. doi: 10.1037/0022-3514.56.3.317
- Trautmann, S. T., van de Kuilen, G., y Zeckhauser, R. J. (2013). Social class and (un)ethical behavior: A framework, with evidence from a large population sample. *Perspectives on Psychological Science, 8*, 487-497. doi: 10.1177/1745691613491272

(Artículo recibido: 01-09-2016; revisado: 23-11-2016; aceptado: 29-12-2016)