

Efecto del Estatus en la Orientación a la Dominancia Social en Estudiantes Universitarios de Lima

Effect of Status on Social Dominance Orientation in University Students from Lima

Mathias Schmitz^{1, 2}, Agustín Espinosa² y Vincent Yzerbyt¹

¹ Institut de Recherche en Sciences Psychologiques, Université Catholique de Louvain

² Departamento de Psicología, Pontificia Universidad Católica del Perú

El presente estudio analizó el efecto de la amenaza social, producida a través de una manipulación del estatus socioeconómico, en la Orientación a la Dominancia Social (SDO). Se asignó aleatoriamente una muestra de estudiantes universitarios de clase media/media-alta de una universidad privada de Lima, Perú ($n = 58$) a una de 2 condiciones experimentales: incremento versus reducción del estatus socioeconómico. La manipulación experimental consistió en la exposición de los participantes a una pirámide donde se describe la estructura de la sociedad en términos de estatus y privilegios socioeconómicos, para posteriormente pedirles que desarrollen una pequeña tarea semántica sobre cómo sería su vida si sus circunstancias de vida los colocaran en el nivel superior o inferior de la pirámide social (según la condición experimental aleatoriamente asignada). Posteriormente se les pidió completar la escala de SDO. Los resultados del ANOVA muestran un incremento en los niveles de SDO en la condición de reducción/bajo estatus, mientras que dicha medida no se vio afectada en la condición de incremento/alto estatus. Los resultados son consistentes con la idea de que la SDO es susceptible de ser modificada ante una manipulación del estatus socioeconómico de las personas. Asimismo, el incremento de la SDO, en la condición de bajo estatus, refuerza la idea de que, en sociedades jerárquicas y desiguales como la peruana, la mera representación de una amenaza (disminución del estatus en este caso) es el gatillador de una respuesta defensiva, anclada en la adhesión a ideologías que refuerzan las diferencias de estatus entre individuos y grupos.

Palabras clave: amenaza al estatus, SDO, estatus socioeconómico, justificación del sistema

This study analyzed the effect of social threat, produced through a manipulation of socioeconomic status, on Social Dominance Orientation (SDO). A sample of middle/middle-high class students attending a private university in Lima, Peru ($n = 58$) was randomly assigned to one of two experimental conditions: increased versus reduced socioeconomic status. The experimental manipulation consisted in exposing the participants to a pyramid which describes the structure of society in terms of socioeconomic status and privilege, and then asking them to complete a short semantic task about what their life would be like if their life circumstances placed them at the top or the bottom of the social pyramid (according to the randomly assigned experimental condition). Subsequently, they were asked to complete the SDO scale. The ANOVA results show an increase in SDO levels in the reduced/lower status condition, with this measure remaining unaffected in the increased/higher status condition. These results are consistent with the idea that SDO is susceptible to modification by manipulating people's socioeconomic status. Likewise, the increase in SDO in the low-status condition supports the idea that, in hierarchical and unequal societies such as Peru, the mere representation of a threat (a decrease in status in this case) can trigger a defensive response, anchored in the adherence to ideologies that reinforce differences in status between individuals and groups.

Keywords: status threat, SDO, socioeconomic status, system justification

La teoría de la dominancia social (*social dominance theory*, SDT) propone que todas las sociedades humanas tienden a estructurarse como sistemas jerárquicos basados en grupos sociales. Desde este supuesto, se establece que existen grupos de alto y bajo estatus, caracterizados por un acceso diferenciado a la distribución de los recursos y al poder (Sidanius & Pratto, 1999). Para reducir el conflicto que genera esta

Mathias Schmitz  <https://orcid.org/0000-0001-9272-5874>

Agustín Espinosa  <https://orcid.org/0000-0002-2275-5792>

Vincent Yzerbyt  <https://orcid.org/0000-0003-1185-4733>

Esta investigación fue financiada por la beca del Fonds National de la Recherche Scientifique (FNRS-FSR; número de beca 1.A393.17), otorgada al primer autor.

La correspondencia relativa a este artículo debe ser dirigida a Mathias Schmitz, Institut de recherche en sciences psychologiques (IPSY), Université catholique de Louvain (UCLouvain), Place du Cardinal Mercier, 10/L3.5.01 - 1348, Louvain-la-Neuve, Bélgica. Email: mathias.schmitz@pucp.pe

desigualdad, y garantizar así su supervivencia, los grupos de mayor estatus recurrirán a mitos de legitimación que sostienen las asimetrías de poder, resaltando su superioridad sobre otros grupos (Pratto et al., 1994). Es en estos mitos donde se encuentran algunas de las posibles raíces del prejuicio y la exclusión, como, por ejemplo, el sexismo, el racismo o el clasismo (Pratto et al., 2006).

Costa-Lopes et al. (2013) mencionan que los procesos de legitimación de un sistema se expresan en niveles individuales, colectivos y sociales de análisis e identifican tres motivos o metas básicas que soportan dichos procesos: (a) a nivel individual, la legitimación de un sistema permite a las personas mantener una imagen positiva de sí mismas, al actuar como buenos miembros de la sociedad, en tanto cumplen con las normas y valores que les son impuestas desde las estructuras de poder; (b) a nivel colectivo, la legitimación refuerza la imagen dominante del propio grupo, al mitigar la resistencia o promover la aceptación de los grupos no dominantes sobre su situación social y (c) a nivel social, se activan tendencias psicológicas que defienden, promueven y justifican características del statu quo enmarcadas en las visiones de aquellos que están más favorecidos por el sistema. Los autores posteriormente añaden que los niveles son compatibles y complementarios entre sí y que, tomados en conjunto, podrían constituir una explicación más precisa de los procesos de legitimación de la inequidad (Costa-Lopes et al., 2013).

En psicología política, uno de los constructos más frecuentemente utilizados para estudiar los mitos que legitiman y refuerzan las jerarquías y desigualdad es la *orientación a la dominancia social* (*social dominance orientation*, SDO). Consistentemente con los niveles de análisis referidos por Costa-Lopes et al. (2013), esta dimensión se encuentra, en parte, determinada por una estructura social que promueve las jerarquías y, en parte, por una actitud general individual de mantener relaciones intergrupales jerárquicas y no igualitarias (Altemeyer, 2004; Pratto et al., 1994). En lo concerniente al aspecto individual, aquellas personas con niveles más altos de SDO expresan una mayor aceptación de la desigualdad y dominancia entre los grupos e individuos que componen una sociedad (Pratto et al., 1994). En este escenario, considerando el nivel de análisis individual de la SDO, se ha establecido que esta orientación comprende además un rasgo de personalidad relativamente estable a través del tiempo; sin embargo, estudios recientes sugieren que los niveles de dominancia podrían ser alterados mediante la manipulación, a través de la comparación social, de indicadores colectivos y sociales sobre los que se representan las jerarquías y el estatus (e.g., Dambrun et al., 2009; Guimond & Dambrun, 2002).

En base a lo expuesto, este estudio tuvo como objetivo analizar el efecto de una manipulación del estatus socioeconómico en los niveles de SDO de una muestra de estudiantes universitarios, pertenecientes a sectores socioeconómicamente privilegiados de clase media y media-alta de la ciudad de Lima, Perú.

Desde esta propuesta, es necesario remitirse al trabajo desarrollado por Carvacho et al. (2013), quienes establecen que, en la comprensión de los procesos de adhesión de las personas a mitos legitimadores del sistema, es importante analizar el rol de la clase social como indicador de estatus. Los autores refieren que el prejuicio y la aprobación de mitos de legitimación suele ser un fenómeno más frecuente entre los miembros de las clases trabajadoras que entre aquellos individuos de clases medias o altas. Así, en los estudios elaborados con muestras de distintos países, los autores hipotetizan que indicadores de estatus, como los ingresos y la educación, predicen de manera inversa e independiente el prejuicio. Además, la conexión entre la clase social y el prejuicio puede explicarse por la aprobación de ideologías legitimadoras del sistema, como la SDO y el autoritarismo de ala de derecha (*right wing authoritarianism*). Sus resultados corroboran las hipótesis propuestas, mostrando, además, que la educación tiende a presentar una influencia mayor y más estable en el prejuicio que los ingresos.

Sin embargo, en contraste con los resultados de Carvacho et al. (2013), en su estudio llevado a cabo en Francia, Guimond y Dambrun (2002) analizaron el efecto de la deprivación relativa (DR) y la gratificación relativa (GR) sobre el prejuicio. La DR se da cuando una persona siente que su endogrupo ha sido privado de algún beneficio, ya sea en términos económicos, sociales o de acceso al poder, lo que tendría un efecto en el estatus relativo del individuo y su grupo, en comparación a un exogrupo relevante, mientras que la comparación en el sentido opuesto, es decir, cuando el propio grupo recibe un beneficio, llevaría a un sentimiento de GR. En cuanto al diseño experimental, los participantes en condición de GR recibieron falsa evidencia "objetiva" de que su grupo gozaría en el futuro de mejores oportunidades laborales, en comparación a un exogrupo relevante, mientras que en la condición de DR fueron expuestos a la información opuesta. Los resultados mostraron que tanto la DR como la GR estaban asociadas a mayores niveles de prejuicio, en comparación a un grupo control. En el caso de la DR, el prejuicio y la atribución de culpa hacia determinados exogrupos permitiría lidiar con sentimientos de deprivación, injusticia o fracaso. En contraste, y sobre la base

de la SDT, aquellos en una situación de GR recurrirían a creencias negativas sobre el exogrupo para justificar su ventaja relativa. Además, y de particular interés para el presente estudio, los autores también analizaron el efecto de la GR y DR en los niveles de SDO. Los resultados indicaron un incremento significativo del nivel de SDO en la condición de GR. Por el contrario, la SDO no se vio afectada de manera significativa en la condición de DR (Guimond & Dambrun, 2002).

La aparente contradicción entre los resultados de Carvacho et al. (2013) y Guimond y Dambrun (2002) podría estar asociada con distintas condiciones del contexto y las características de los participantes al interior de los mismos, los cuales presumiblemente gozan de una posición privilegiada en el segundo estudio. Así, en contextos igualitarios, como el francés, y mediando una comparación intergrupala, el incremento del estatus supone una adhesión a ideologías legitimadoras del sistema. Sin embargo, en escenarios menos igualitarios, son los grupos de menor estatus quienes se adhieren a la legitimación del sistema y toleran la inequidad (e.g., Hofstede, 2011).

Por su parte, Quist y Resendez (2002) desarrollaron un estudio con una muestra representativa de individuos de un grupo de alto estatus en los Estados Unidos (estadounidenses blancos), en el que analizaron si la presencia de percepciones de amenazas a las posiciones de dominio del endogrupo se relacionaba con mayores niveles de acuerdo con creencias y mitos sobre la justificación de las jerarquías y la dominancia social. Sus resultados muestran que, consistentemente con la SDT, existe una interacción significativa entre la SDO y las percepciones de amenaza en la predicción del refuerzo de mitos de legitimación. Es decir, los individuos de alto estatus con más creencias dominantes tienden a presentar más creencias estereotipadas y actitudes prejuiciosas cuando perciben una amenaza intergrupala a su estatus. Lo anterior sugiere que la ideología de dominancia social está vinculada a percepciones de amenaza al estatus social de los individuos y, en ese sentido, podría ser alterada en manipulaciones desventajosas de dicho estatus, especialmente en individuos dominantes.

En relación con lo anterior, el interés del presente estudio se basó en (a) la idea de que la relación entre SDO y clase social debería ser abordada por la psicología social para intentar esclarecer en qué medida y bajo qué circunstancias los individuos pertenecientes a clases sociales medias y altas suelen reportar menores niveles de SDO que los individuos de grupos sociales de bajo estatus y viceversa (Carvacho et al., 2013) y (b) la idea de que una situación amenazante, expresada en el presente estudio en la condición de reducción del estatus de un individuo perteneciente a un grupo privilegiado en una sociedad marcadamente desigual, podría incrementar el apoyo a ideologías conservadoras legitimadoras del sistema, como la SDO (Carvacho et al., 2013; Jost et al., 2003; Quist & Resendez, 2002).

De manera complementaria, enmarcar el presente estudio en una realidad social como la peruana, donde las estructuras sociales se encuentran determinadas por las diferencias de acceso al poder sobre criterios raciales, étnicos, económicos, sociales y culturales, dando como resultado una sociedad estamental y jerarquizada donde se observan grupos de alto y bajo estatus (e.g., Espinosa et al. 2007; Pancorbo et al., 2011; Pancorbo et al., 2020; van Dijk, 2007), permite analizar en un grupo privilegiado (estudiantes universitarios de clase media y media alta) cómo las manipulaciones de su situación socioeconómica (clase social) inciden en los niveles en que se adhieren a una ideología legitimadora de la inequidad (SDO). Finalmente, cabe resaltar que en el Perú los estudios sobre el tema en grupos de alto estatus son escasos, por lo que el presente trabajo se suma al aporte de evidencia sobre el comportamiento de los grupos privilegiados en la conservación del statu quo en contextos de inequidad (e.g., Pancorbo et al., 2020) con pocas posibilidades de movilidad social (Kogan, 2012).

Método

Diseño

El experimento se desarrolló en una universidad privada de Lima y se dividió en dos sesiones (pre- y post-test) con una semana de intervalo entre las mismas.

En la primera sesión, se les solicitó completar un cuestionario con la escala de SDO (pre-test) y algunos datos sociodemográficos. En la segunda sesión, los participantes fueron asignados aleatoriamente a una de dos condiciones experimentales, en las cuales deberían imaginarse su vida como miembros del grupo más privilegiado (condición de alto estatus; nivel 1 de la pirámide) o menos privilegiado (condición de bajo estatus; nivel 5 de la pirámide). Se presumía que la condición de reducción del estatus en participantes pertenecientes a

un grupo privilegiado (estudiantes de una universidad privada) implicaría una situación amenazante para los participantes y, así, incrementar el apoyo a ideologías conservadoras legitimadoras del sistema, como la SDO.

Para esta tarea, se utilizó la misma figura (Figura 1) que para medir el nivel socioeconómico (NSE) autopercebido, considerando la siguiente consigna: "Le pedimos ahora que haga el esfuerzo de imaginar que usted pertenece al nivel más alto [bajo] de esta pirámide, es decir, el nivel de los más [menos] privilegiados y con mayor [menor] acceso al poder (nivel 1 [5]). Trate de visualizar durante unos 30 segundos cómo sería su vida en términos laborales, económicos y sociales en esa situación". Posteriormente, para consolidar su impresión, se les pidió que escribieran un pequeño texto explicando las razones que puedan justificar su posición social (alta o baja) en este escenario, de la siguiente manera: "Después de ello, le pedimos que escriba en el cuadro de abajo un pequeño texto (aproximadamente 5 líneas) describiendo las razones por las cuales cree usted que se encontraría en esa posición". Luego de ello, los participantes completaron la escala de SDO (post-test).

Participantes

Cincuenta y ocho participantes ($M_{\text{edad}} = 20,90$, $DE_{\text{edad}} = 2,50$; 18 mujeres) de una universidad privada de Lima, Perú, participaron en el estudio. Se realizó un muestreo por conveniencia y los participantes eran estudiantes de la Facultad de Derecho, en su tercer año de formación.

Instrumentos

Ficha de Datos Sociodemográficos

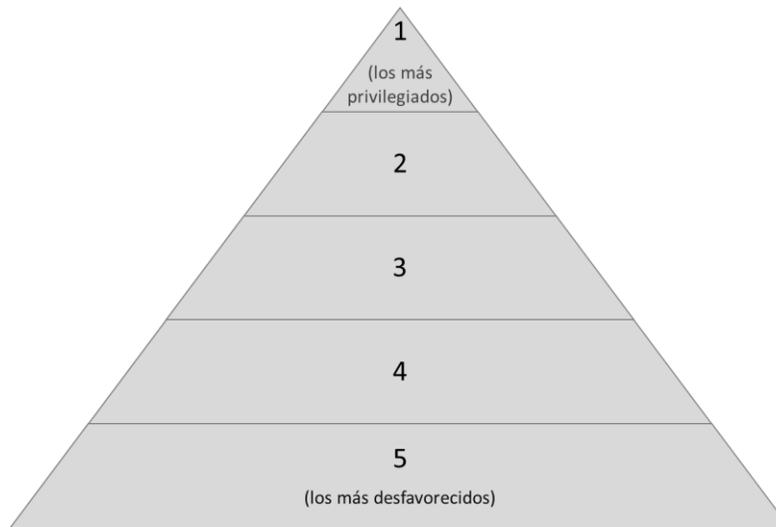
Se recopiló información sobre la edad, el sexo y el estatus socioeconómico autopercebido de los participantes. De manera específica, la evaluación del estatus socioeconómico se realizó a través de la imagen de una pirámide (ver Figura 1), similar a la Escala Subjetiva de Estatus Social de MacArthur (Adler et al., 2000), con el siguiente enunciado: "Muchas sociedades en el mundo muestran diferencias en la situación social y estatus de sus ciudadanos, colocando a algunos pocos en una situación privilegiada (mejores condiciones de vida, materiales, sociales y económicas) y a muchos otros en una situación desfavorecida (peores condiciones de vida, materiales, sociales y económicas). A continuación, le presentamos una pirámide con 5 niveles, que representa la forma en la que se compone la sociedad, desde el nivel más bajo o más desfavorecido (5) hasta el nivel más alto o más privilegiado (1). Quisiéramos que usted haga el esfuerzo de ubicarse en uno de estos cinco niveles en función a su situación actual". En base a dicha escala, el NSE subjetivo de los participantes tuvo la siguiente distribución: NSE bajo: 0%, NSE medio-bajo: 12%, NSE medio: 64%, NSE medio-alto: 21% y NSE alto: 3%, lo cual indica que la presente muestra pertenece en su mayoría a una clase social media-alta.

Orientación a la Dominancia Social (Social Dominance Orientation, SDO; Sidanius & Pratto, 1999)

Se utilizó la versión validada por Silván Ferrero y Bustillos (2007) en una muestra de 312 estudiantes universitarios de España. Esta versión consta de 16 ítems en una escala de respuesta tipo Likert de 7 puntos (desde 1 = *totalmente en desacuerdo* a 7 = *totalmente de acuerdo*). Algunos ejemplos de ítems son: "El valor que tienen algunos grupos de personas es mayor que el de otros", "Ningún grupo debería dominar en la sociedad" (ítem negativo), "Los grupos superiores deberían dominar a los grupos inferiores". A nivel de validez de constructo, los autores de la validación encuentran buenos niveles de ajuste, tanto para la estructura de dos factores cuanto para la estructura unifactorial de la escala; asimismo, con esta versión de la escala se corrobora la hipótesis de la invarianza de género, y a nivel de consistencia interna presenta un alfa de Cronbach de 0,85, que es consistente con resultados de estudios previos realizados con las versiones originales del instrumento (Silván Ferrero & Bustillos, 2007). En el Perú, esta versión de la escala ha sido utilizada con buenos resultados psicométricos en cuanto a validez de criterio y confiabilidad (e.g., Espinosa et al., 2007). En el presente estudio, la escala obtuvo niveles de consistencia interna adecuados, evaluada por alfa de Cronbach: $\alpha_{\text{pre-test}} = 0,81$; $\alpha_{\text{post-test}} = 0,85$.

Figura 1

Ilustración de la Pirámide Social Utilizada para la Manipulación del Estatus Social y la Medición del Nivel Socioeconómico Subjetivo



Nota. El estrato superior está compuesto por los individuos más privilegiados, es decir, aquellos que disfrutaban de mejores condiciones laborales, económicas y sociales. El inferior, en cambio, está compuesto por los menos privilegiados, es decir, aquellos que tienen las peores condiciones laborales, económicas y sociales.

Procedimiento

El muestreo se realizó en dos sesiones en la sala de clase a toda la muestra junta. Cada sesión duró aproximadamente 15 minutos. En ambas sesiones, todos los participantes leyeron y dieron su conformidad ante los términos estipulados en el consentimiento informado previo al inicio del estudio. Se informó a los participantes que las dos sesiones en las que participarían eran independientes, con el fin de encubrir el objetivo del estudio. Luego del post-test, se agradeció a los participantes por su colaboración y se les explicó el objetivo general del estudio.

Análisis de Datos

Mediante un análisis de varianza (ANOVA) mixto se analizó el efecto de la manipulación del estatus (alto versus bajo), tomando en cuenta el efecto pre-post (medida pre-test versus post-test), así como la interacción Estatus x Efecto pre-post, en la variable dependiente de SDO.

Resultados

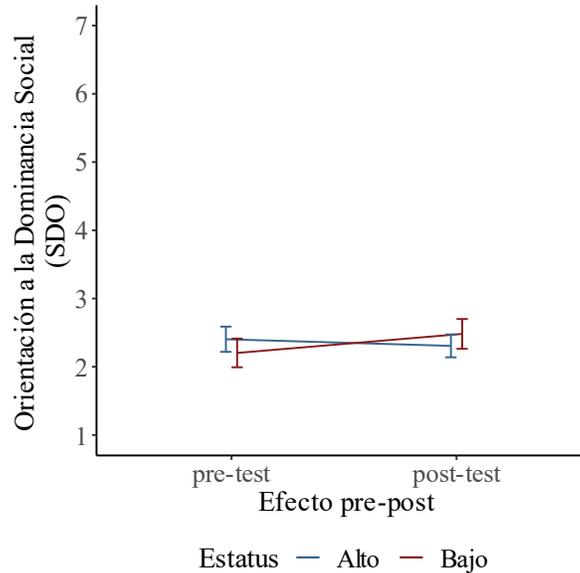
El ANOVA reveló una interacción entre el efecto pre-post y el estatus, $F(1, 55) = 10,09, p = 0,002, \eta^2_p = 0,15$. En particular, la $SDO_{pre-test}$ ($M = 2,20$ 95% CI[1,99, 2,41], $DE = 0,96$) fue más baja que la $SDO_{post-test}$ ($M = 2,48$ 95%CI[2,26, 2,70], $DE = 1,00$) en la condición de bajo estatus, $F(1, 55) = 9,95, p = 0,003, \eta^2_p = 0,15$. Por otro lado, si bien descriptivamente la $SDO_{pre-test}$ ($M = 2,40, DE = 0,91$) resultó ser superior a la $SDO_{post-test}$ ($M = 2,31, DE = 0,82$) en la condición de alto estatus, dicha diferencia no fue significativa, $F(1, 55) = 1,63, p = 0,207$. En otras palabras, la manipulación del estatus aumentó el nivel de la SDO entre el pre-test y el post-test en la condición en la que se les pidió a los participantes imaginarse en una posición de bajo estatus. Por el contrario, dicha manipulación no afectó el nivel de la SDO entre el pre-test y el post-test en la condición en la cual se les pidió a los participantes imaginarse en una posición de alto estatus. Los resultados se ilustran en la Figura 2.

La significación de estos resultados no se vio afectada por la inclusión del NSE autopercebido como variable control. Específicamente, la interacción entre el efecto pre-post y el estatus se mantuvo significativa, $F(1, 53) = 9,08, p = 0,004, \eta^2_p = 0,14$. Así mismo, la $SDO_{pre-test}$ siguió siendo significativamente más baja que

la $SDO_{post-test}$ en la condición de bajo estatus, $F(1, 53) = 9,11$, $p = 0,004$, $\eta^2_p = 0.14$, y no se reportaron diferencias significativas entre la $SDO_{pre-test}$ y $SDO_{post-test}$ en la condición de alto estatus, $F(1, 53) = 1,39$, $p = 0,244$.

Figura 2

Orientación a la Dominancia Social en Función del Estatus y del Efecto Pre-Post.



Nota. Está representado el estatus alto versus el bajo y la medida pre-test versus post-test. Las barras de errores representan intervalos de confianza al 95%. El punto 0 del eje vertical no está representado en el gráfico, ya que el rango de valores posibles para la escala de SDO es 1-7.

Discusión

El objetivo de la presente investigación fue analizar el impacto de una situación amenazante, producida mediante la manipulación del estatus, en la SDO, en una muestra de estudiantes de una universidad privada de Lima (Perú). Consistentemente con el estudio de Guimond y Dambrun (2002), los resultados muestran que los niveles de SDO son sensibles a la percepción de cambios en una estructura social que conlleva comparaciones sociales (des)ventajosas, lo que pone en tela de juicio la suposición clásica de que esta dimensión es un rasgo estable de personalidad. Es decir, la SDO responde a manipulaciones experimentales basadas en diferencias relativas al estatus. No obstante, la manipulación reportada en el presente estudio muestra efectos diferenciados a los obtenidos por estos autores. En primera instancia, Guimond y Dambrun (2002) reportan un aumento de la SDO en la condición de alto estatus (condición de GR) en comparación al grupo control. En contraposición, y si bien la manipulación hecha en este estudio no contaba con un grupo control, pero sí con una medida pre-test, se observa que los niveles de la SDO no aumentaron en la condición de estatus socioeconómico alto. Es más, se reporta a nivel descriptivo una disminución en esta escala. En segunda instancia, estos autores no encontraron diferencias en la SDO entre la condición de bajo estatus (condición de DR) y la de control, mientras que los hallazgos de este estudio apuntan hacia un aumento del nivel de la SDO cuando el estatus socioeconómico es disminuido (condición de bajo estatus).

Las diferencias del presente estudio con los resultados de Guimond y Dambrun (2002) podrían ser explicadas, al menos en parte, por las diferentes realidades sociales de Francia y Perú. De manera específica, el Perú es un país caracterizado por profundas brechas sociales, económicas y culturales que producen una estructura social jerárquica constituida por grupos de alto y bajo estatus, en la que los segundos presentan peores condiciones de vida en términos de acceso a servicios de vivienda, educación y salud, así como peores indicadores de inserción laboral y acceso a justicia, tanto procedimental como distributiva (Chong & Ñopo,

2007). En este contexto, se deben tomar en cuenta las características de los participantes del estudio, es decir, estudiantes universitarios de niveles socioeconómicos medios y altos, lo que es importante para entender los resultados, en tanto "una sociedad constituida privilegiadamente a partir de grupos sociales sustentados en la homogeneidad racial, étnica o socioeconómica nos muestra como islotes aislados con escasa vinculación y posibilidades de intercambio y movilidad social. Los grupos sociales que se relacionan exclusivamente con sus pares no logran acumular capital social, y adicionalmente generan la perpetuación de las desigualdades sociales" (Kogan, 2012, p. 41).

En estas condiciones, adquiere relevancia el estudio de Quist y Resendez (2002), según el cual las actitudes políticas y sociales que legitiman las asimetrías sociales dentro de un sistema podrían estar motivadas, en miembros de grupos de alto estatus, por la amenaza a perder su situación social. Así, la manipulación experimental que comprende una disminución relativa del estatus pudo haber producido una percepción de amenaza a la situación relativamente privilegiada de los participantes, activando mecanismos psicológicos de legitimación de un sistema social jerárquico y excluyente, con bajas oportunidades de movilidad social. Como resultado, se aprecia un incremento en las puntuaciones de la SDO con dos posibles interpretaciones: (a) una negación de que la reducción del estatus pueda volverse algo real, especialmente en un contexto como el peruano, y (b) una afirmación de que el sistema es jerárquico y no debería cambiar.

Lo anterior refuerza la idea de que en sociedades donde la desigualdad es considerable, la reducción del estatus relativo de un individuo no necesariamente debería actuar como un atenuador de la dominancia, sino que, a través de estrategias individualizadas de movilidad social, tiende a desarrollar formas de distanciarse psicológicamente del bajo estatus, a través de la legitimación de las desigualdades (e.g., Levin & Sidanius, 1999; Tajfel & Turner, 1979). Esto es característico de sociedades colonizadas en el pasado, donde el distanciamiento con alguien de un estatus inferior es un ejercicio psicológico y social cotidiano, que en el Perú se expresa, por ejemplo, en comportamientos como el "choleo" (trato despectivo por discriminación étnica, cultural y económica), que busca resaltar el hecho de que siempre se puede encontrar a alguien con un estatus relativo más bajo que el propio y que es legítimo que esto se mantenga (Bruce, 2007; Sasaki & Calderón Chuchitaype, 1999).

En contraposición, si bien no existe una situación de amenaza para aquellos individuos puestos en una situación privilegiada, se podría esperar un aumento en los niveles de la SDO asociado a una búsqueda de poder, estatus y dominancia (Duckitt, 2001; Duckitt et al., 2002), así como la necesidad de justificar y mantener el sistema, ya que estos se benefician directamente de él (Jost & Banaji, 1994; Jost et al., 2003). Esta lógica parece ser congruente con los hallazgos de Guimond y Dambrun (2002), quienes encontraron un aumento de la SDO en la condición de GR. Sin embargo, los resultados del presente estudio indican un mantenimiento de la SDO. Para interpretar estos resultados, es necesario recordar las características de la muestra. Se podría argumentar, por una parte, que no existe una diferencia marcada entre el estatus real de los participantes y la puesta en escena del estatus relativo alto a la que fueron sometidos, por lo cual no habría cambios en los niveles de SDO. Asimismo, es posible considerar que el mantenimiento (e inclusive la disminución a nivel descriptivo) en la SDO sería producto de la deseabilidad social, es decir, la necesidad de no aparecer como discriminador en un contexto que promueve normas y discursos de no discriminación (Cambon & Yzerbyt, 2018; Jeffries et al., 2012), como es el contexto universitario (Dambrun et al., 2009).

Una posible interpretación de los resultados del presente estudio proviene del trabajo de Carvacho et al. (2013), quienes encuentran que las personas de bajo estatus, considerando su clase social, tienden a reportar más actitudes prejuiciosas vinculadas a ideologías conservadoras, como la SDO. Este patrón es algo similar a lo observado en el grupo que sufre la manipulación desventajosa de su situación social en el presente estudio. Por el contrario, los sujetos en la situación de ventaja social no incrementan los niveles de la SDO, lo que también sería, en el análisis de las clases sociales, consistente con los hallazgos de estos autores. Una explicación adicional a este fenómeno podría estar vinculada con la propuesta culturalista de Hofstede (2011), quien se refiere a que la aceptación de las jerarquías y las diferencias de poder en una sociedad está relacionada con la aceptación que los miembros menos poderosos de la misma realizan. Sin embargo, considerando que las aproximaciones culturalistas en psicología dan cuenta de procesos de socialización de largo aliento, las variaciones observadas en el presente estudio parecen explicarse como un cambio transitorio ante la amenaza que supone la reducción del estatus. Eso, a su vez, lleva a considerar que, efectivamente, la SDO es un componente ideológico presente en individuos de alto estatus, que se torna saliente cuando se pone en cuestionamiento el orden social en el cual se sustenta dicho estatus.

Para finalizar, se mencionan algunas limitaciones del presente estudio. Una primera limitación concierne a la muestra, ya que esta es relativamente pequeña, por lo que se sugiere incrementar el tamaño de la misma con la finalidad de aumentar la potencia de los análisis estadísticos. En segundo lugar, se recomienda diversificar la muestra en sus características socioeconómicas, de tal manera que se incluya un mayor porcentaje de personas de NSE bajo y medio-bajo. Ello permitiría analizar si el efecto de la manipulación del estatus sobre la SDO da resultados consistentes con los encontrados en este estudio en grupos con estatus socioeconómicos diferenciados. Una última limitación concierne el hecho de que no se realizaron controles de la manipulación experimental que permitiesen comprobar la eficacia de la manipulación del estatus (comprobar que los participantes entendieron y prestaron atención a la manipulación), por lo que se recomienda que futuros estudios incluyan dichos controles.

En conclusión, el presente artículo muestra que los niveles de la SDO pueden ser alterados mediante la manipulación del estatus social. Sin embargo, es importante recalcar que la dirección en la que se verán afectados los niveles de la SDO también parecen ser sensibles a los grupos de referencia y al contexto, en los cuales se enmarca el análisis (Costa-Lopes et al., 2013). En particular, en muestras que gozan de un estatus privilegiado dentro de un contexto altamente jerarquizado como el peruano, la disminución del estatus parece estar asociada a una percepción de amenaza, la cual resultaría en un incremento en los niveles de SDO (Quist & Resendez, 2002), pero también se explicaría por el hecho de que en la expresión de algunas manifestaciones del prejuicio, son los grupos de bajo estatus quienes adhieren en mayor medida a ideologías legitimadoras de las inequidades (Carvacho et al., 2013).

Referencias

- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G. & 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. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Altemeyer, B. (2004). The other "authoritarian personality". En J. T. Jost & J. Sidanius (Eds.), *Political psychology: Key readings* (pp. 85-107). Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9780203505984-4>
- Bruce, J. (2007). *Nos habíamos choleado tanto: psicoanálisis y racismo*. Fondo Editorial de la Universidad San Martín de Porres.
- Cambon, L. & Yzerbyt, V. Y. (2018). Two routes toward compensation: An investigation into the mechanisms of compensation for high- and low-status groups. *Journal of Experimental Social Psychology, 77*, 24-35. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.04.002>
- Carvacho, H., Zick, A., Haye, A., González, R., Manzi, J., Kocik, C. & Bertl, M. (2013). On the relation between social class and prejudice: The roles of education, income, and ideological attitudes. *European Journal of Social Psychology, 43*(4), 272-285. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1961>
- Chong, A. & Ñopo, H. (2007). *Discrimination in Latin America: An elephant in the room?* (Working Paper N° 614). Inter-American Development Bank, Research Department. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/51463/1/585625743.pdf>
- Costa-Lopes, R., Dovidio, J. F., Pereira, C. R. & Jost, J. T. (2013). Social psychological perspectives on the legitimation of social inequality: Past, present and future. *European Journal of Social Psychology, 43*(4), 229-237. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1966>
- Dambrun, M., Kamiejski, R., Haddadi, N. & Duarte, S. (2009). Why does social dominance orientation decrease with university exposure to the social sciences? The impact of institutional socialization and the mediating role of "geneticism". *European Journal of Social Psychology, 39*(1), 88-100. <https://doi.org/10.1002/ejsp.498>
- Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 33, pp. 41-113). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(01\)80004-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(01)80004-6)
- Duckitt, J., Wagner, C., du Plessis, I. & Birum, I. (2002). The psychological bases of ideology and prejudice: Testing a dual process model. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(1), 75-93. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.1.75>
- Espinosa, A., Calderón-Prada, A., Burga, G. & Güimac, J. (2007). Estereotipos, prejuicios y exclusión social en un país multiétnico: el caso peruano. *Revista de Psicología (Lima), 25*(2), 295-338. http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0254-92472007000200007
- Guimond, S. & Dambrun, M. (2002). When prosperity breeds intergroup hostility: The effects of relative deprivation and relative gratification on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*(7), 900-912. <https://doi.org/10.1177/014616720202800704>
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture, 2*(1), Article 8. <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>
- Jeffries, C. H., Hornsey, M. J., Sutton, R. M., Douglas, K. M. & Bain, P. G. (2012). The David and Goliath principle: Cultural, ideological, and attitudinal underpinnings of the normative protection of low-status groups from criticism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 38*(8), 1053-1065. <https://doi.org/10.1177/0146167212444454>
- 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, 33*(1), 1-27. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x>
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W. & Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin, 129*(3), 339-375. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.3.339>
- Kogan, L. (2012). Desestabilizar el racismo: el silencio cognitivo y el caos semántico. En C. A. Sanborn (Ed.), *La discriminación en el Perú: avances y desafíos* (pp. 29-50). Universidad del Pacífico.
- Levin, S. & Sidanius, J. (1999). Social dominance and social identity in the United States and Israel: Ingroup favoritism or outgroup derogation? *Political Psychology, 20*(1), 99-126. <https://doi.org/10.1111/0162-895X.00138>
- Pancorbo, G., Espinosa, A. & Cueto, R. M. (2011). Representaciones estereotípicas y expresión del prejuicio en el Perú: la mirada desde la pobreza. *Revista de Psicología (Lima), 29*(2), 311-342. <https://doi.org/10.18800/psico.201102.006>

- Pancorbo, G., Schmitz, M., Nightingale Ferrer, I., Palacios Agurto, A. M. & Espinosa, A. (2019). Estereotipos y valoración de grupos sociales peruanos en una muestra de personas de sectores sociales privilegiados de Lima. *Liberabit: Revista Peruana de Psicología*, 25(2), 159-178. <https://doi.org/10.24265/liberabit.2019.v25n2.03>
- Pratto, F., Sidanius, J. & Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European Review of Social Psychology*, 17, 271-320. <https://doi.org/10.1080/10463280601055772>
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M. & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 741-763. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.4.741>
- Quist, R. M. & Resendez, M. G. (2002). Social dominance threat: Examining social dominance theory's explanation of prejudice as legitimizing myths. *Basic and Applied Social Psychology*, 24(4), 287-293. https://doi.org/10.1207/S15324834BASP2404_4
- Sasaki, N. & Calderón Chuquitaype, G. (1999). Pitucos y pacharacos: una aproximación a la exclusión social en las discotecas de Lima. *Anthropologica*, 17, 301-353. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5041947>
- Sidanius, J. & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139175043>
- Silván Ferrero, M. P. & Bustillos, A. (2007). Adaptación de la escala de Orientación a la Dominancia Social al castellano: validación de la dominancia grupal y la oposición a la igualdad como factores subyacentes. *Revista de Psicología Social*, 22(1), 3-16. <https://doi.org/10.1174/021347407779697485>
- Tajfel, H. & Turner, J. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Brooks/Cole.
- van Dijk, T. A. (2007). Racismo y discurso en América Latina: una introducción. En T. A. van Dijk (Coord.), *Racismo y discurso en América Latina* (pp. 21-34). Gedisa.

Fecha de recepción: Octubre de 2019.

Fecha de aceptación: Noviembre de 2020.