

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DEL PERÚ**

**FACULTAD DE PSICOLOGÍA**



Influencia de la modificación de estatus en la  
orientación hacia la dominancia social

Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Psicología  
con mención en Psicología Social que presenta:

*Cesar Martín Francisco Acuña Morales*

**Asesor:**

*Agustín Espinosa Pezzia*

Lima, 2022

## Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo analizar si la modificación del estatus socioeconómico relativo, al percibirse como una situación de amenaza o recompensa, podía modificar los niveles de Orientación hacia la dominancia Social (SDO) en estudiantes universitarios de Lima. Con este fin se evaluó a 91 estudiantes, 61 mujeres (67.1%) y 30 hombres (32.9%), entre los 16 y 25 años ( $M= 18.25$ ,  $DE= 1.48$ ). Asimismo, el estatus relativo (ESE) con el que se identificaban los participantes se distribuyó de la siguiente forma: 2.2% reporta ESE muy alto, 13.19% ESE alto, 80.22% de ESE medio y 4.40% de ESE bajo. El estudio tuvo un diseño pre-test – post-test, con aplicaciones distanciadas por dos semanas, donde los participantes fueron asignados aleatoriamente a alguna de las condiciones experimentales. La manipulación ficticia del nivel socioeconómico consistió en colocar a los participantes en una situación imaginaria donde su estatus disminuía como resultado de una situación amenazante o aumentaba producto de una de recompensa. Los resultados del ANOVA no mostraron diferencias significativas en los niveles de SDO en los grupos experimentales, pero sí en el grupo control. Estos resultados se discuten a partir de la coyuntura política en el momento de la aplicación, la cual pudo haber hecho salientes formas de dominación grupal distintas a las relacionadas con el estatus socioeconómico, promoviendo que la escala de SDO sea interpretada como una medición de superioridad moral, en lugar que de superioridad social.

*Palabras claves:* SDO, estatus socioeconómico, coyuntura política, amenaza al estatus, recompensa al estatus.

## Abstract

The aim of the present research was to analyze whether the modification of the relative socioeconomic status, when perceived as a threat or reward situation, could modify the levels of Social Dominance Orientation (SDO) in university students from Lima. For this purpose, 91 students were evaluated, 61 women (67.1%) and 30 men (32.9%), among the ages of 16 and 25 ( $M = 18.25$ ,  $SD = 1.48$ ). Likewise, the relative status (SES) with which the participants identified themselves was distributed as follows: 2.2% report very high SES, 13.19% high SES, 80.22% medium SES and 4.40% low SES. The study had a pre-test - post-test design, with applications separated by two weeks, where the participants were randomly assigned to any of the experimental conditions. The fictitious manipulation of the socioeconomic level consisted of placing the participants in an imaginary context where their status decreased as a result of a threatening situation or increased as a result of a reward situation. The results of the ANOVA did not show significant differences in the levels of SDO in the experimental groups, but they did in the control group. These results are discussed based on the political situation at the time of application, which may have highlighted forms of group domination other than those related to socioeconomic status, promoting the interpretation of SDO scale as a measure of moral superiority rather than social superiority.

*Keywords:* SDO, socioeconomic status, political context, threat to status, reward to status.

## Tabla de contenido

Introducción.....	1
Método.....	4
Participantes .....	4
Medición.....	5
Procedimiento.....	6
Análisis de Datos.....	7
Resultados.....	8
Discusión .....	10
Referencias bibliográficas .....	16
Apéndices .....	20
Apéndice A: Consentimiento informado 1.....	20
Apéndice B: SDO.....	21
Apéndice C: ERI-IE .....	23
Apéndice D: RWA .....	24
Apéndice E: Datos Demográficos 1 .....	26
Apéndice F: Consentimiento informado 2 .....	27
Apéndice G: Situación Experimental 1 .....	28
Apéndice H: Situación Experimental 2.....	29
Apéndice I: DES.....	30
Apéndice J: Datos Demográficos 2.....	31

## Introducción

Las ideologías pueden entenderse como marcos de interpretación compartidos que brindan prescripciones respecto a la forma en que las personas deben vivir su vida y organizar el mundo social (Jost, Federico & Napier, 2009). Asimismo, las ideologías se conforman a partir de las tendencias sociales, cognitivas y emocionales que devienen de las necesidades psicológicas y metas motivacionales que posee cada individuo (Jost, Glaser, Kruglanski & Sulloway, 2003). De esta forma, el deseo por establecer vínculos interpersonales, la preferencia cognitiva por el orden o la búsqueda personal por la seguridad, podrían ser elementos subyacentes a las orientaciones políticas que guían a las personas (Duckitt, Wagner, Du Plessis & Birum, 2002).

En ese sentido, una aproximación teórica actual que contempla la influencia de tales variables disposicionales en la conformación de las ideologías es el modelo motivacional de doble proceso (DPM) propuesto por Duckitt, Wagner, Du Plessis & Birum (2002). Estos autores proponen un modelo causal del impacto de la personalidad y visión del mundo social sobre dos dimensiones distintas de actitud ideológica: el Autoritarismo de Ala Derecha (RWA) y la Orientación hacia la Dominancia Social (SDO) (Duckitt, Wagner, Du Plessis & Birum, 2002; Pratto, Sidanius & Levin, 2006).

Con respecto a la SDO, puede ser definida como la orientación actitudinal general que refleja la preferencia por relaciones sociales desiguales y el predominio de un grupo sobre otros (Pratto, Sidanius & Levin, 2006). De igual manera, de acuerdo al DPM, esta orientación estaría relacionada con rasgos de la personalidad vinculados con la dureza y falta de empatía, que darían lugar a una visión del mundo como una jungla competitiva implacable, donde los fuertes ganan y los débiles pierden (Duckitt, Wagner, Du Plessis & Birum, 2002).

La existencia de la SDO se postula desde la noción de una personalidad que se funda en la interrelación y se construye en la vida social, contrariamente a la versión tradicional de personalidad que parte de un sentido individualista (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994). Por tanto, se entiende que la SDO funcionaría como un constructo psicológico que se mantiene relativamente estable a través del tiempo, en tanto se desprende de la personalidad y permite la adaptación social de las personas a su contexto (Pratto, Sidanius & Levin, 2006; Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994).

Asimismo, esta adaptación al contexto se daría por medio del ejercicio de roles y posturas contrapuestas enmarcadas en un continuo regulado por el deseo de atenuar o favorecer la jerarquía, en un mundo caracterizado por dinámicas de opresión (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994). De esta manera, las personas con mayores niveles de SDO tenderían a favorecer ideologías y políticas enaltecedoras de la jerarquía y ocuparían roles sociales e instituciones que intensifican la desigualdad social (Pratto, Sidanius & Levin, 2006).

Partiendo de dichas asunciones es que se entiende que la SDO se encuentre fuertemente relacionada a valores tales como el logro y el poder, pero inversamente asociada a otros como la benevolencia y el universalismo (Altemeyer, 2004; Martínez & Vera, 1994; Espinosa, Calderón-Prada, Burga & Güímac, 2007). Asimismo, las personas con niveles más altos de SDO presentarían una mayor tendencia a creer en mitos legitimadores y políticas discriminatorias, lo cual las volvería más susceptibles de asumir ideologías que desplazan a ciertas personas a categorías inferiores (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994).

En ese sentido, se ha corroborado una relación directa entre esta actitud ideológica con mitos legitimadores tales como el elitismo cultural, el sexismo, la meritocracia o mundo justo, el conservadurismo político-económico, el nacionalismo y el prejuicio étnico (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994; Pratto & Shih, 2000). Contrariamente, la SDO se ha encontrado inversamente relacionada con variables como la empatía, el altruismo y la tolerancia, y con discursos como el *noblesse oblige*, que plantea que las personas con más recursos deben compartirlos con los que menos tienen (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994).

De igual forma, se ha hallado que este constructo actúa como un importante predictor de actitudes relacionadas a nuevos eventos políticos y programas sociales, según como contribuyan o no a la igualdad social (Pratto, Sidanius & Levin, 2006). Además, otro hallazgo importante es el concerniente a las diferencias de género que rodean al constructo, puesto que se ha identificado que los hombres tienden a puntuar más alto en SDO que las mujeres, lo cual, a su vez, ocasiona que sean ellos quienes tiendan a ejercer más roles sociales relacionados al favorecimiento de la jerarquía (Pratto, Stallworth y Sidanius, 1997).

Sumado a ello, la SDO también guarda relación con el RWA, el otro constructo psicológico postulado por el DPM, el cual puede ser definido como una dimensión de la personalidad referida al deseo de los individuos por someterse a figuras de autoridad y convenciones dentro del grupo (Altemeyer, 1981, 1996). La correlación entre ambos constructos suele ser más fuerte en sociedades más ideologizadas en las que la política se organiza a lo largo de una sola dimensión de izquierda (RWA bajo y SDO bajo) versus derecha (RWA alto y SDO alto) (Duckitt, 2001).

Al mismo tiempo, el DPM sostiene que tanto el RWA como la SDO aumentan directamente las actitudes a favor del endogrupo y en contra del exogrupo (Duckitt, Wagner, Du Plessis & Birum, 2002), lo cual es consistente con que también sean buenos predictores del prejuicio y la hostilidad (Duriez, Van Hiel & Kossowska, 2005). Sin embargo, tal como se sugirió anteriormente, ambos constructos parten de motivaciones distintas: en el RWA, el prejuicio es motivado por la búsqueda del control y reducción del miedo ante situaciones amenazantes e inciertas; mientras que, en la SDO, surge como resultado de ver al mundo como una lucha de poder y recursos (Duckitt, Wagner, Du Plessis & Birum, 2002).

Finalmente, si bien se ha teorizado que la SDO posee un alto grado de estabilidad por ser una variable que se desprende de la personalidad (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994), la literatura científica no ha sido consistente al respecto. Por el contrario, distintos estudios han puesto de manifiesto que los niveles de SDO podrían ser alterados mediante la manipulación del estatus relativo de un grupo (Guimond & Dambrun, 2002; Levin, 2004), la percepción de una amenaza intergrupala (Rios, Fast & Ybarra, 2009; Quist y Resendez, 2002) y la saliencia de diferencias intergrupales al momento de la medición (Huang & Liu, 2005; Lehmiller & Schmitt, 2006).

Frente a ello, un reciente estudio en Perú que consistió de la manipulación imaginaria del estatus social de las personas, encontró que los niveles de SDO eran significativamente mayores cuando se disminuía el estatus relativo de los participantes, a comparación de lo que ocurría cuando se elevaba el estatus (Schmitz, Espinosa & Yzerbyt, 2021). Estos resultados no solo refuerzan la hipótesis de la variabilidad del constructo, sino que resultan sorprendidos si se considera que el aumento ocurre ante una situación relativa menos privilegiada, en tanto se esperaría que los miembros de grupos dominantes sean quienes poseen niveles más altos de SDO y no al revés (Sidanius & Pratto, 2001).

Más aún, estos hallazgos son especialmente interesantes si consideramos que surgen dentro de un contexto como el peruano, caracterizado por profundas brechas socioeconómicas (Mendoza, 2019) que dan lugar a una estructura social con elevados niveles de distancia jerárquica (Alarco, Castillo & Leiva, 2019), donde los grupos de bajo estatus tienen peores condiciones de vida, barreras estructurales históricas y menor acceso a recursos y oportunidades (Castillo, 2016; Cruz & Román, 2016; Mendoza, 2019).

En esa línea, los autores discuten dicha alza en los niveles de SDO como efecto de la situación amenazante que supone la pérdida imaginaria del estatus relativo, de modo que, con el fin de preservarlo, las personas preferirían ensayar justificaciones que refuerzan el sistema social desigual y su funcionamiento (Schmitz, Espinosa & Yzerbyt, 2021). Si bien se trata de una hipótesis lógica, es importante precisar que la situación amenazante en el estudio no fue lo suficientemente saliente como para arrojar conclusiones concluyentes y que la literatura sobre la SDO tampoco ha sido consistente al respecto. Asimismo, siguiendo esta misma hipótesis, el estudio tampoco contempla el rol de posibles variables mediadoras de la amenaza como podrían ser las emociones, la respuesta a la incertidumbre o el RWA.

En base a lo expuesto, el objetivo de la presente investigación será analizar si la modificación del estatus relativo de una persona, al percibirse como una situación de amenaza o recompensa, puede modificar ciertamente sus niveles de SDO. A su vez, si dicha modificación ocurriese en los términos presentados por Schmitz, Espinosa & Yzerbyt (2021), se busca comprobar si es la percepción de amenaza la que provoca que los niveles de SDO se eleven contrariamente a lo planteado por la teoría. Por último, se plantea como objetivo adicional, identificar si la intensidad de las emociones, la respuesta emocional a la incertidumbre o el RWA pueden tener un rol mediador.

## **Método**

### **Participantes**

La muestra estuvo conformada por 91 estudiantes de una universidad privada de Lima Metropolitana, cuya edad oscilaba entre los 16 y 25 años de edad ( $M= 18.25$ ,  $DE= 1.48$ ). El 67.03% de los participantes fueron mujeres, mientras que el 32.97% restante fueron hombres. Asimismo, el estatus socioeconómico relativo (ESE) de los participantes se distribuirá de la siguiente forma: 2.2% reporta ESE muy alto, 13.19% ESE alto, 80.22% de ESE medio, 4.40% de ESE bajo y 0% de ESE muy bajo.

Al igual que el estudio de Schmitz, Espinosa e Yzerbyt (2021), se utilizó un diseño pre- test - post-test con la intención de evaluar si una manipulación imaginaria del estatus social de los participantes, podía motivar cambios en sus niveles de SDO. Sin embargo, la principal diferencia respecto al experimento anterior consistió en hacer saliente la situación de amenaza o recompensa que motivaba la modificación imaginaria del estatus relativo. Asimismo, debido a que se contempló la posibilidad de que la percepción de amenaza o recompensa pudiesen influir sobre los niveles de SDO, se evaluó el posible efecto mediador de variables como el RWA, la respuesta disposicional hacia la incertidumbre y la intensidad de las emociones ante la situación experimental.

## Medición

**Orientación hacia la Dominancia Social** (SDO; Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994). Esta escala mide la preferencia por las relaciones jerárquicas y asimétricas entre grupos o individuos. Fue utilizada una versión traducida al castellano (Silván-Ferrero & Bustillos, 2007). Se les pidió a los participantes que indiquen su grado de acuerdo en una escala Likert de 6 puntos (1= “Totalmente en desacuerdo” y 6= “totalmente de acuerdo”). Algunos ítems de ejemplo son “Si ciertos grupos se mantuvieran en su posición tendríamos menos problemas”, “Ningún grupo debería dominar en la sociedad” y “Se debe aumentar la igualdad social” (ítem invertido). ( $\alpha=.85$ )

**Escala de Respuesta a la Incertidumbre** (ERI; Greco & Roger, 2001). Esta escala mide tres dimensiones de afrontamiento o respuesta a la incertidumbre: incertidumbre emocional, deseo de cambio e incertidumbre cognitiva. Fue utilizada la subescala que mide la primera de esas dimensiones, en su versión traducida al castellano (Lousinha & Guarino, 2010). Se les pidió a los participantes que indiquen su grado de acuerdo en una escala Likert de 6 puntos (1 = “Nada característico de mi” y 6 = “Totalmente característico de mi”). Algunos ítems de ejemplo son “Me preocupo cuando una situación es incierta”, “Cuando el futuro es incierto, generalmente espero lo peor” y “Me siento ansioso(a) cuando las cosas cambian”. ( $\alpha=.92$ )

**Escala abreviada de Autoritarismo de Ala Derecha** (RWA; Zakrisson, 2005). Esta escala evalúa la predisposición hacia el mantenimiento de normas, convenciones y valores tradicionales. Fue utilizada una versión abreviada, validada y traducida al castellano (Cárdenas & Parra, 2010). Se les pidió a los participantes que indiquen su grado de acuerdo en una escala Likert de 6 puntos (1= “Totalmente en desacuerdo” y 6= “totalmente de acuerdo”). Algunos ítems de ejemplo son “Nuestra sociedad necesita



líderes fuertes que puedan erradicar el extremismo y la inmoralidad que prevalecen actualmente”, “Las tradiciones y valores antiguos aún nos indican la mejor forma de vivir” y “En defensa de la libertad de expresión deberíamos permitir la publicación de literatura que incluso podemos considerar mala o contraria a nuestras ideas”. ( $\alpha = .72$ ).

**Escala diferencial de emociones (DES; Izard, 1991).** Esta escala evalúa la experiencia individual de las emociones básicas ante un determinado estímulo, en este caso la situación experimental a la que los participantes fueron sujetos. Se les pidió que indiquen el grado de intensidad con el que sintieron cada emoción, de acuerdo a una escala Likert de 5 puntos (1= “Nada” y 5= “Mucho”). Algunos ítems de ejemplo son “¿Qué tan alegre te sentiste?”, “¿Qué tan enojado te sentiste?”.

**Ficha Sociodemográfica.** Información acerca de la edad, género y estatus socio-económico reportado de los participantes.

### **Procedimiento**

El experimento tuvo un diseño pre-test - post-test, con aplicaciones distanciadas por dos semanas. Durante la primera aplicación, se les pidió a los participantes que llenen una ficha sociodemográfica (edad, género y ESE) y una escala de SDO que sirvió para establecer una línea base. De igual manera, debieron responder una escala de respuesta emocional a la incertidumbre y otra de RWA, las cuales permitieron dilucidar la influencia de estas variables sobre las respuestas de los participantes.

En el post- test, los participantes fueron asignados aleatoriamente a alguna de las condiciones experimentales, las cuales consistían de la manipulación ficticia del nivel socioeconómico de los individuos: mientras que a un grupo se le pidió que imagine que su estatus disminuía como resultado de una situación amenazante, al otro se le pidió que piense que aumentaba producto de una de recompensa.

Para facilitar esta tarea, se utilizó una pirámide que ilustraba los diferentes estatus de la jerarquía social, siendo el estatus superior el de los individuos más privilegiados; es decir, aquellos con mejores condiciones laborales, económicas y sociales. Además, para consolidar su impresión, los participantes escribieron un pequeño texto explicando cuál fue la situación que pudieron haber vivido para encontrarse situados en este nuevo escenario.

Luego de pasar por la situación experimental, los participantes completaron una escala diferencial de emociones, la cual buscaba identificar los sentimientos que los acompañaron durante el ejercicio, y nuevamente el cuestionario SDO, a fin de comprobar si los niveles de esta variable registraban cambios luego del experimento.

Finalmente, es importante precisar que las mismas etapas e instrumentos fueron aplicados a un tercer grupo de participantes que no pasó por ninguna situación experimental, pero cuyos resultados tenían la intención de minimizar los efectos de variables externas y comprobar si los resultados obtenidos se debían ciertamente a los experimentos aplicados.

### **Análisis de Datos**

Se conformó la base de datos en el programa IBM SPSS Statistics versión 26.0, el mismo que fue utilizado para los análisis estadísticos. En primer lugar, se desarrollaron los análisis descriptivos de la muestra de acuerdo a la segmentación presentada en los datos sociodemográficos. Luego de ello, se analizó la confiabilidad de las escalas utilizando el estadístico de Alfa de Cronbach.

A continuación, se realizó un contraste de muestras relacionadas para evaluar el impacto de la manipulación del estatus sobre los niveles de SDO de los participantes en cada uno de los grupos experimentales. De igual forma, se evaluó mediante el análisis estadístico ANOVA si existían diferencias significativas en las puntuaciones del SDO<sub>post</sub> entre los grupos experimentales.

De igual forma, a fin de diferenciar las respuestas de las personas que puntuaban alto y bajo en SDO antes de la manipulación experimental, se optó por dicotomizar el SDO<sub>pre</sub>. Se evaluó el impacto de la manipulación del estatus sobre los niveles de SDO<sub>post</sub> en ambos grupos obtenidos mediante un ANCOVA. Asimismo, se tomó como covariables al RWA, la ERI y las puntuaciones de la DES, para comprobar si habían actuado como variables intermedias en los resultados.

Asimismo, como parte de los análisis secundarios, se evaluó mediante un contraste de muestras independientes si existían diferencias significativas en las puntuaciones de las emociones de la escala DES entre las condiciones experimentales y el grupo control.

Finalmente, a fin de corroborar la saliencia del contexto de amenaza o recompensa al momento de las mediciones, se realizó un análisis temático de los textos que redactaron los participantes acerca de la situación imaginaria que pudieron haber vivido para que ocurra la modificación de su estatus.

### Resultados

Se analizó mediante un contraste de muestras relacionadas, el impacto de la manipulación del Estatus (disminución de estatus versus aumento de estatus) sobre los niveles de SDO a través del Tiempo (medida pre-test versus post-test). Los análisis no revelaron diferencias significativas entre el SDOpre (M=2.29, DE=0.65) y el SDOpost (M=2.27, DE=0.71) del grupo al que se le aumentó el estatus,  $p=0.78$ ; ni tampoco entre el SDOpre (M=2.37, DE=0.83) y el SDOpost (M=2.36, DE=0.88) del grupo al que se le disminuyó,  $p=.85$ . Contradictoriamente, sí se manifestaron diferencias significativas entre el SDOpre (M=2.27, DE=0.61) y SDOpost (M=2.57, DE=0.72) del grupo control,  $p=.04$ .

De igual forma, se evaluó mediante ANOVA si existían diferencias significativas en las puntuaciones del SDOpost entre la condición experimental de aumento de estatus (M=2.27, DE=0.13), la de disminución del estatus (M=2.36, DE=0.15) y el grupo control (M=2.57, DE=0.73). Los resultados nuevamente arrojaron la inexistencia de diferencias significativas,  $F(1.10)$ ,  $p=0.34$ .

Con el objetivo de profundizar el análisis, se optó por dicotomizar el SDOpre, a fin de diferenciar las respuestas de las personas que puntuaban alto y bajo en SDO antes de la manipulación experimental. Luego, se evaluó mediante un ANCOVA el impacto de la manipulación del Estatus sobre los niveles de SDOpost en los dos grupos obtenidos luego de dicotomizar el SDOpre (alto SDO vs bajo SDO). Asimismo, se tomó como covariables al RWA, la ERI y las puntuaciones de la DES, para comprobar si es que habían actuado como variables intermediarias en los resultados.

Si bien los análisis no mostraron relaciones significativas entre las condiciones expuestas y los niveles de SDO,  $F(1.95)$ ,  $p=0.149$ ,  $\eta^2p=.045$ ; a nivel descriptivo, se pudo observar que el grupo de alto SDO incrementaba sus niveles de SDO en la condición de disminución de estatus (M=3.09, DE=.88) al compararlo con el grupo control (M=2.82, DE=.35) y el de la condición de aumento de estatus (M=2.69, DE=.57). De igual manera, en el caso del grupo de bajo SDO, se observó una disminución de los niveles de SDO

tanto en la condición de disminución de estatus ( $M=1.89$ ,  $DE=.47$ ) como en la de aumento de estatus ( $M=1.82$ ,  $DE=.57$ ) al ser comparadas con el grupo control ( $M=2.40$ ,  $DE=.87$ ).

Los resultados se ilustran en la Figura 1.

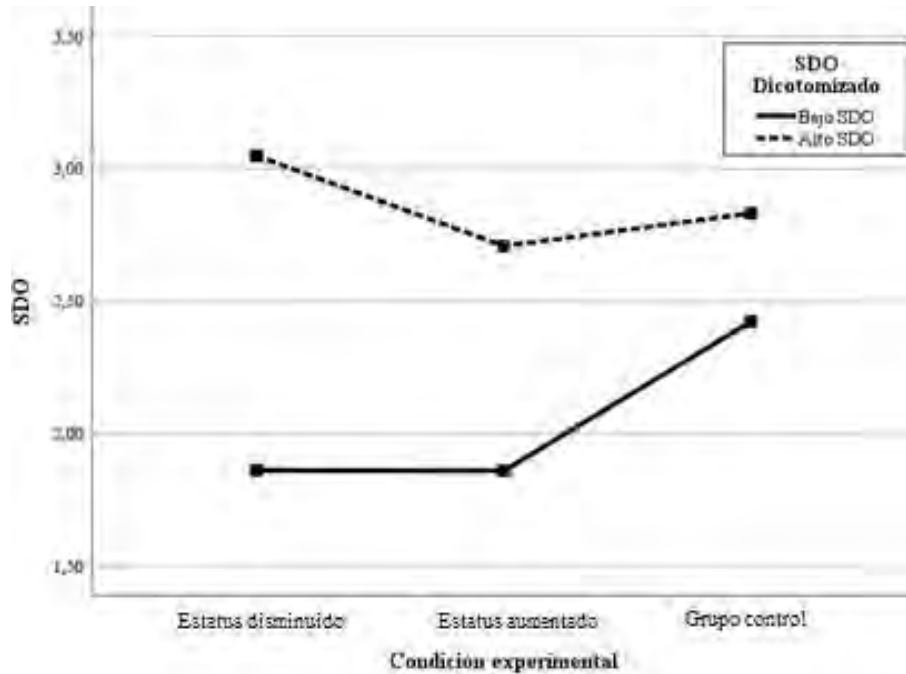


Figura 1. *Diferencias entre participantes con alto y bajo SDO*

Como parte de los análisis secundarios, se evaluó mediante un contraste de muestras independientes si existían diferencias significativas en las puntuaciones de las emociones de la DES entre las condiciones experimentales y el grupo control. Los resultados pueden observarse en la Tabla 1.

Tabla 1

*Diferencia en la intensidad de emociones según condición experimental.*

Variable	Grupo Control		Estatus disminuido		Estatus elevado		Disminuido vs Control		Elevado vs Control	
	Mn	DE	Mn	DE	Mn	DE	U	<i>d</i>	U	<i>d</i>
Alegría	3.00	0.85	1.00	0.82	4.00	0.98	63.50	-0.77	157.50	-0.55
Sorpresa	2.00	0.98	2.00	1.20	4.00	1.21	343.50	-0.20	144.00	-0.57
Tristeza	2.00	1.06	4.00	1.43	1.00	0.49	207.50	-0.45	243.00	-0.37
Interés	3.00	1.00	3.00	1.32	4.00	1.01	326.00	-0.24	291.00	-0.27
Ira/Cólera	1.00	0.78	2.00	1.36	1.00	0.34	159.00	-0.59	389.00	-0.10

Disgusto/Asco	1.00	0.64	2.00	1.23	1.00	0.54	281.00	-0.34	323.50	-0.26
Desprecio	1.00	0.59	2.00	1.35	1.00	0.43	269.50	-0.39	381.00	-0.13
Miedo/Amenaza	1.00	1.34	4.00	1.35	2.00	0.99	196.50	-0.49	415.50	-0.01
Culpa	2.00	0.98	3.00	1.25	1.00	0.75	332.50	-0.23	253.00	-0.39
Vergüenza	1.00	0.94	2.00	1.29	1.00	0.67	309.00	-0.29	407.00	-0.03

Al comparar la condición de disminución de estatus con el grupo control, los análisis revelaron puntuaciones significativamente más altas en el grupo experimental en todas las emociones, excepto por Alegría y Sorpresa. En el caso de Sorpresa, no se manifestaron diferencias significativas, mientras que en Alegría el grupo experimental presentó puntajes más bajos. De igual manera, al analizar la magnitud de las diferencias, se identificó un tamaño del efecto pequeño en Interés, Culpa y Vergüenza; un tamaño mediano en Tristeza, Disgusto-Asco, Desprecio y Miedo-Amenaza; y un tamaño grande, en Alegría e Ira-Cólera.

Asimismo, al comparar la condición de elevación de estatus con el grupo control, los análisis revelaron puntajes significativamente más altos del grupo experimental en Alegría, Sorpresa e Interés y más bajos en Tristeza, Disgusto-Asco y Culpa. Al analizar la magnitud de las diferencias, se identificó un tamaño del efecto pequeño en Interés y Disgusto-Asco; un tamaño mediano en Tristeza y Culpa; y un tamaño alto en Alegría y Sorpresa.

Finalmente, a fin de corroborar la saliencia del contexto de amenaza o recompensa al momento de las mediciones, se realizó un análisis temático de los textos que redactaron los participantes acerca de la situación que pudieron haber vivido para que ocurra la modificación imaginaria de su estatus. En el grupo de elevación de estatus, se encontraron tres grandes categorías que explicaban el cambio de situación: mejores oportunidades laborales, mejores ingresos familiares y ganar la lotería. De otro lado, en el grupo de disminución de estatus, los temas que explicaban la modificación de estatus fueron: falta de oportunidades, pérdida de trabajo de los padres y muerte/enfermedad de los padres.

### Discusión

La presente investigación tuvo como objetivo analizar si la modificación imaginaria del estatus relativo de una persona frente a una situación de amenaza o recompensa, podía modificar los niveles de SDO en una muestra de estudiantes de una universidad privada limeña. Contrariamente al estudio de Schmitz, Espinosa & Yzerbyt

(2021), salvo las diferencias significativas del grupo control, nuestros resultados no mostraron que las manipulaciones experimentales del estatus relativo de los participantes tuviesen un efecto significativo sobre los niveles de SDO.

En primera instancia, los resultados parecían reforzar los planteamientos de Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle (1994) en torno a la estabilidad del constructo, dado que los niveles de SDO no presentaron cambios ante la situación de amenaza o recompensa. En esa misma línea, la literatura ha explicado que esta estabilidad contextual y temporal es resultado de la naturaleza psicológica de la variable, por tratarse de una tendencia individual que se desprende de la personalidad que caracteriza a cada persona (Pratto, Sidanius & Levin, 2006).

En este punto, cabe resaltar que la validez de la situación de amenaza y recompensa fue corroborada a partir de los temas que surgieron del análisis temático realizado a las explicaciones de los participantes respecto a qué les había pasado para encontrarse en su nueva situación imaginaria. De igual manera, la intensidad de las emociones varió luego de los experimentos, siendo las emociones negativas las que predominaron en el caso de la situación de amenaza y las positivas en el caso de la situación de recompensa. Así, se corroboró la saliencia de los estímulos de amenaza y recompensa durante la aplicación.

Pese a ello, no se encontraron diferencias significativas en los niveles de SDO entre las condiciones experimentales. Sin embargo, al menos a nivel descriptivo, sí se evidenció un comportamiento distinto de la variable luego de la manipulación experimental cuando se comparó a los participantes que habían reportado previamente bajos niveles de SDO con aquellos con altos niveles de SDO. Al comparar ambos grupos en las tres condiciones, se encontró que los participantes de alto SDO aumentaban sus niveles del constructo cuando se les presentaba una situación amenazante que reducía su estatus social relativo; mientras que, por otro lado, los participantes de bajo SDO, mostraban una disminución de sus niveles de SDO tanto en la situación de amenaza como en la de recompensa.

La tendencia a la reducción de los niveles de SDO ante una situación de disminución de estatus en el grupo de bajo SDO, sería congruente con lo postulado por Sidanius & Pratto (2001), en tanto se esperaría que los participantes posean menores niveles del constructo como resultado de una mayor identificación con los grupos de

menor estatus. Esto cobra aún mayor sentido si consideramos que el bajo SDO de este grupo de participantes puede estar relacionado con una mayor empatía y, por tanto, una mayor capacidad de ponerse en la situación de las personas de menos estatus (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994).

De igual forma, la tendencia a la disminución de SDO ante una situación de elevación de estatus en el grupo de bajo SDO podría deberse a la búsqueda de los participantes por confirmar la posibilidad de que la situación imaginaria se convierta en realidad. Así, los participantes reflejarían una menor preferencia por las estructuras sociales jerárquicas y asimétricas, de modo que su estatus real no sería un impedimento para encontrarse en una situación de estatus relativo más alto en el futuro. De cualquier modo, estas tendencias indicarían que las personas con menores niveles de SDO podrían ser más susceptibles a disminuir sus niveles de SDO cuando se hace saliente la situación de un grupo social distinto.

Por otro lado, en el caso del grupo de alto SDO, la tendencia de elevación de los niveles de SDO ante una situación de disminución de estatus sería congruente con los resultados reportados por Schmitz, Espinosa & Yzerbyt (2021) quienes encontraron un comportamiento muy similar de la variable también en una muestra de estudiantes universitarios, siendo la condición de disminución de estatus social relativo la que aumentaba los niveles de SDO en los participantes, a diferencia de la condición de elevación.

En este punto, Schmitz, Espinosa & Yzerbyt (2021) explican que, en un contexto como el peruano, donde las brechas son tan marcadas y las oportunidades de movilidad social escasas (Alarco, Castillo & Leiva, 2019; Castillo, 2016), la elevación de los niveles de SDO podría ser reflejo de la activación de mecanismos psicológicos de legitimación del sistema social jerárquico y excluyente, ante la amenaza que puede significar perder el estatus social relativamente privilegiado de los participantes. Así, con el objetivo de negar la posibilidad de que esta reducción ficticia se pueda convertir en algo real, los participantes preferirían ensayar justificaciones que refuercen el sistema desigual y su funcionamiento (Schmitz, Espinosa & Yzerbyt; 2021).

Esta hipótesis cobra incluso mayor relevancia si se considera que el grupo de participantes de alto SDO no solo tienen una preferencia por las estructuras sociales asimétricas, sino que también posee características sociodemográficas particulares

propias de la muestra, como ser estudiantes universitarios de niveles socioeconómicos medios y altos que conforman un grupo social relativamente homogéneo. Frente a ello, la literatura ha identificado que el estatus puede incrementar la desigualdad basada en grupos, principalmente en contextos donde existe una alta amenaza intergrupala, a la vez que una alta identificación con el grupo relativo (Rios, Fast & Ybarra, 2009).

Esta aproximación resulta bastante convincente, si se considera que sentimientos negativos como la amenaza, ira y disgusto fueron las emociones predominantes luego de la aplicación experimental. Sin embargo, otras variables susceptibles a la amenaza que fueron contempladas como variables intermediarias en el presente estudio, tal como el RWA y la respuesta emocional hacia la incertidumbre, no presentaron efectos sobre la interacción entre las condiciones experimentales y los niveles de SDO. En ese sentido, si bien el número de casos obtenidos no permite arrojar resultados concluyentes respecto al rol que juega la amenaza, es posible pensar también en otras justificaciones que pudiesen estar impactando sobre nuestros resultados.

Así, la saliencia de las diferencias entre grupos sociales que se obtiene por medio del experimento, podría haber sido un elemento que haya motivado cambios en los niveles de SDO. La situación experimental suponía que los participantes reflexionen acerca de cómo sería su vida en términos laborales, económicos y sociales siendo parte del grupo más o menos privilegiado y con mayor o menor acceso al poder. Este ejercicio podría haber motivado que, al situarse en este escenario, los participantes de alto SDO refuerzan sus creencias en torno a las diferencias existentes entre categorías sociales, mientras que el grupo de bajo SDO haga lo mismo con sus creencias vinculadas con la igualdad entre grupos sociales.

En concordancia con lo mencionado, más de un estudio ha señalado que los estímulos que vienen a la mente durante el contexto de la medición pueden cambiar sustancialmente los niveles de SDO en los participantes (Huang & Liu, 2005; Lehmiller & Schmitt, 2006). En particular, nuestros resultados en el grupo de alto SDO convergen con los hallazgos de Huang & Liu (2005), quienes encontraron que el SDO podía aumentar si se destacaban previamente las diferencias entre categorías sociales distintas. En esa misma línea, Levin (2004) encontró que los niveles de SDO variaban de acuerdo a las diferencias subjetivas respecto al estatus percibido del otro grupo. Por consiguiente, no importarían tanto las diferencias objetivas entre grupos, sino la forma en que las personas perciben el estatus del otro grupo social.



Si bien, tal aproximación también justifica las diferencias en los niveles de SDO, es necesario conducir estudios que trabajen este tema de forma específica, antes de poder brindar mayores conclusiones. Más aún, si consideramos que las tendencias se pueden observar a un nivel descriptivo, pero no presentan diferencias significativas.

Adicionalmente, la hipótesis de la saliencia cobra aún mayor relevancia, si consideramos que podría servir de explicación a las diferencias significativas del SDO reportadas en el grupo control. Esto, debido a que el contexto político que se vivía en el Perú durante la semana de la primera aplicación, caracterizado por un consenso popular de desaprobación al Congreso de la República (La República, 2019), pudo haber hecho salientes formas de dominación grupal distintas a las relacionadas con el estatus socioeconómico, influyendo en las respuestas de los participantes.

En esa misma línea, Lehmiller y Schmitt (2007) sostienen que los niveles de SDO pueden variar de acuerdo a las formas de dominación grupal más salientes en un contexto determinado. Así, la decisión del presidente peruano por disolver el parlamento, puede haber provocado que los participantes del estudio tuviesen presente en mayor medida las relaciones intergrupales específicas entre ciudadanía y congreso al momento de dar sus respuestas, promoviendo así que la escala de SDO sea interpretada como una medición de superioridad moral, antes que de superioridad social.

En consecuencia, la visión de los estudiantes universitarios del estudio ante la crisis política del país, podría haber generado una disminución en los niveles de SDO que poseen regularmente. Ello pondría en cuestionamiento la replicabilidad de los resultados, pues sería un indicador de que los resultados podrían variar de acuerdo al contexto. De todas formas, estas premisas son meramente hipotéticas y no arrojan resultados concluyentes, aunque podrían profundizarse aún más en futuras investigaciones.

Lo cierto es que son diversos los estudios que coinciden en afirmar que el SDO no es una variable tan estable como se pensó inicialmente y que, por el contrario, puede ser susceptible a las variaciones contextuales. En esa línea, algunos autores han redefinido el constructo, conceptualizándolo como una orientación ideológica indicativa de una visión del mundo sobre relaciones intergrupales específicas, antes que como una orientación general hacia la dominancia grupal (Duckitt, 2001; Duckitt, Wagner, du Plessis, & Birum, 2002; Lehmiller & Schmitt, 2006; Schmitt, Branscombe & Kappen, 2003).

Finalmente, si bien los resultados del presente estudio no han sido significativos, los hallazgos revelados alimentan la hipótesis de que el SDO no es un constructo que se mantiene estable en el tiempo ni en diferentes ambientes, sino que puede variar según el contexto, la percepción subjetiva del otro grupo y los estímulos salientes en el momento. Además, el estudio puede ayudar a definir nuevas ideas de investigación relacionadas a la saliencia de las categorías sociales o formas de dominación grupal. Por tal motivo, resulta necesario reconocer la importancia de publicar también los estudios con resultados no significativos, en tanto pueden ser una gran fuente de información y se pueden ahorrar recursos y tiempo, evitando que se realicen investigaciones que ya se han conducido previamente pero que no fueron reportadas (Mlinaric, Horvat, Supak, 2017).



### Referencias bibliográficas

- Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism*. Winnipeg: University of Manitoba Press.
- Altemeyer, B. (1996). *The Authoritarian Spectre*. Cambridge: Harvard University Press.
- Altemeyer, B. (2004). Highly dominating, highly authoritarian personalities. *The Journal of Social Psychology*, 144(4), 421-447.
- Alarco, G., Castillo, C. & Leiva, F. (2019). *Riqueza y desigualdad en el Perú: Visión Panorámica*. Estudio de Oxfam.
- Castillo, N. (2016). Desarrollo humano, desigualdad y pobreza. *Cultura de Paz*, 22(68), 10-19.
- Cárdenas, M., & Parra, L. (2010). Adaptación y validación de la Versión Abreviada de la Escala de Autoritarismos de Derechas (RWA) en una muestra chilena. *Revista de Psicología*, 19(1), 61-79.
- Coaquira, A. (2019). El 86% de peruanos desapueba el Congreso, según encuesta IEP. *Diario La República*.  
<https://larepublica.pe/politica/1346379-congreso-86-peruanos-desapueba-labor-encuesta-iep/>
- Cortina, L. & Berenzon, S. (2013). Traducción al español y propiedades psicométricas del instrumento Positivity Self Test. *Psicología Iberoamericana*, 21(1), 53-64.
- Cruz, M. & Román, A. (2016). La democracia peruana: apreciaciones e hipótesis desde la escuela. *Argumentos: Revista de análisis y crítica*, 10(2), 49.
- Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. *Advances in experimental social psychology*, 33, 41-112.
- 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

- Duriez, B., Van Hiel, A., & Kossowska, M. (2005). Authoritarianism and social dominance in Western and Eastern Europe: The importance of the sociopolitical context and of political interest and involvement. *Political Psychology*, 26(2), 299-320.
- Espinosa, A., Calderón-Prada, A., Burga, G., & Güímac, J. (2007). Estereotipos, prejuicios y exclusión social en un país multiétnico: el caso peruano. *Revista de Psicología (Lima)*, 25(2), 295-338.
- Fredrickson, B. (2009). *Positivity. Harmony*.
- Guimond, S., & Dambun, 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.
- Guzmán, L. & Gom, S. (2013). Traducción al español y propiedades psicométricas del instrumento Positivity Self Test. *Psicología Iberoamericana*, 21(1), 53-64.
- Huang, L., & Liu, J. (2005). Personality and social structural implications of the situational priming of social dominance orientation. *Personality and Individual Differences*, 38, 267-276.
- Jost, J., Glaser, J., Kruglanski, A., & Sulloway, F. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological bulletin*, 129(3), 339.
- Jost, J., Federico, C. y Napier, J. (2009). Political Ideology: Its Structure, Functions, and Elective Affinities. *Annual Review of Psychology*, 60, 307-337.
- Levin, S. (2004). Perceived group status differences and the effects of gender, ethnicity, and religion on social dominance orientation. *Political Psychology*, 25, 31-48.
- Lehmiller, J. J., & Schmitt, M. T. (2006). Group domination and inequality in context: Evidence for the unstable meanings of social dominance and authoritarianism. *European Journal of Social Psychology*, 37, 704-724
- Martínez, M. C., & Vera, J. J. (1994). La estructura del prejuicio. Realidad y simbolismo. *Boletín de Psicología*, (42), 21-38.

- Mendoza, A. (2019). *Brechas latentes: índice de avance contra la desigualdad en el Perú 2017-2018*. Estudio de Oxfam.
- Minaric, A., Horvat, M. & Supak, V. (2017). Dealing with the positive publication bias: Why you should really publish your. *Research integrity corner*, 27(3), 447–452.
- Pratto, F. & Shih, M. (2000). Social dominance orientation and group context in implicit group prejudice. *Psychological Science*, 11(6), 515-518.
- 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.
- Pratto, F., Stallworth, L. M., & Conway-Lanz, S. (1998). Social dominance orientation and the legitimisation of policy. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 1853 – 1875.
- 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.
- Pratto, F., Stallworth, L. & Sidanius, J. (1997). The gender gap: Differences in political attitudes and social dominance orientation. *British Journal of Social Psychology*, 36, 49-68.
- Rios, K., Fast, N. & Ybarra, O. (2009). Journal of Experimental Social Psychology Group status, perceptions of threat, and support for social inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(1), 204–210.
- Rottenbacher, J. & Schmitz, M. (2012). Conservadurismo político y tolerancia hacia comportamientos transgresores. *Psicología política*, (44), 31-56.
- Schmitt, M. T., Branscombe, N. R., & Kappen, D. M. (2003). Attitudes toward group-based inequality: Social dominance or social identity? *British Journal of Social Psychology*, 42, 161–186.
- Schmitz, M., Espinosa, A., & Yzerbyt, V. (2021). Efecto del Estatus en la Orientación a la Dominancia Social en Estudiantes Universitarios de Lima. *PSYKHE*, 50(2), 1-9.

Sidanius, J., & Pratto, F. (2001). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge University Press.

Silván-Ferrero, M. & Bustios, 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), 3-15.

Zakrisson, I. (2005). Construction of a short version of the Right-Wing Authoritarianism (RWA) scale. *Personality and individual differences*, 39(5), 863-872.



## Apéndices

### Apéndice A: Consentimiento informado 1

La presente investigación tiene como finalidad conocer sus opiniones personales sobre distintos temas sociales. Es realizada por el alumno Cesar Acuña Morales, bajo la supervisión del profesor Agustín Espinosa, como parte de la elaboración de una tesis para optar por el título de Licenciado en Psicología Social por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Con esa finalidad, le pedimos su colaboración con el llenado de este cuestionario de aproximadamente 10 minutos de duración. Su participación es enteramente voluntaria y garantizamos que la información que nos brinde será trabajada de manera confidencial y sólo con fines académicos. Asimismo, al tratarse de opiniones personales, no existen respuestas buenas ni malas, por lo que le solicitamos la mayor sinceridad posible. De igual forma, si bien puede dejar de responder el cuestionario cuando lo desee, le pedimos que llene la totalidad del mismo en la medida de lo posible, pues será de mucha ayuda en nuestro trabajo.

Finalmente, esta información será analizada de manera grupal por lo que no podemos ofrecer información individualizada de sus respuestas. Agradecemos su colaboración y, si desea tener mayor información del proyecto, puede contactarse al siguiente correo electrónico: cesar.acuna@pucp.pe

He leído y entendido el consentimiento informado y deseo participar de forma voluntaria en este estudio:

---

Firma del participante

Antes de empezar con el cuestionario, le pedimos generar un código. Este código estará compuesto por las dos primeras letras que componen su nombre (p.e. si su nombre es Sergio, entonces “SE”), seguido de las dos primeras letras que componen el nombre de su madre (p.e. si se llama Paola, entonces sería “PA”), seguido de las dos primeras letras que componen el nombre de su padre (p.e. si se llama Víctor, entonces sería “VI”), seguido del día en el que usted nació (p.e., si nació el 30/10/1999, entonces sería “30”). En este ejemplo, el código final sería “SEPAVI30”.

Por favor anote su código: \_\_\_\_\_

**Apéndice B: SDO**

A continuación, se presentan una serie de afirmaciones acerca de las relaciones entre grupos. Por favor, indique su nivel de acuerdo personal con las situaciones descritas, utilizando la escala: 1 = “Totalmente en Desacuerdo” y 6 = “Totalmente de Acuerdo”.

AFIRMACIONES	Totalmente en desacuerdo						Totalmente de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
1. El valor que tienen algunos grupos de personas es mayor que el de otros.	1	2	3	4	5	6						
2. Deberíamos hacer todo lo posible para igualar las condiciones de los diferentes grupos.	1	2	3	4	5	6						
3. A veces es necesario utilizar medidas de fuerza contra otros grupos para conseguir los objetivos grupales.	1	2	3	4	5	6						
4. Si ciertos grupos se mantuvieran en su posición, tendríamos menos problemas.	1	2	3	4	5	6						
5. Habría menos problemas si tratáramos a los diferentes grupos de manera más igualitaria.	1	2	3	4	5	6						
6. Para salir adelante en la vida, algunas veces es necesario pasar por encima de otros grupos de personas.	1	2	3	4	5	6						
7. Ningún grupo debería dominar en la sociedad.	1	2	3	4	5	6						
8. La igualdad entre grupos de personas debería ser nuestro ideal.	1	2	3	4	5	6						
9. Todos los grupos de personas deberían tener igualdad de oportunidades en la vida.	1	2	3	4	5	6						
10. Se debe aumentar la igualdad social.	1	2	3	4	5	6						
11. Los grupos superiores deberían dominar a los grupos inferiores.	1	2	3	4	5	6						



12. Probablemente es bueno que ciertos grupos estén en una posición superior y otros en una posición inferior.	1	2	3	4	5	6
13. Debemos luchar por conseguir unos ingresos más igualitarios para todos.	1	2	3	4	5	6
14. Algunas veces algunos grupos de personas se deben quedar en su posición.	1	2	3	4	5	6
15. Sería deseable que todos los grupos fueran iguales.	1	2	3	4	5	6
16. Los grupos inferiores deberían mantenerse en su posición.	1	2	3	4	5	6



**Apéndice C: ERI-IE**

A continuación, se presentan una serie de afirmaciones sobre su manera de pensar. Por favor, indique su nivel de acuerdo personal con cada una de ellas, utilizando la siguiente escala: 1 = “Nada característico de mí” y 6 = “Totalmente característico de mí”.

AFIRMACIONES	Escala de acuerdo personal					
	Nada característico de mí					Totalmente característico de mí
1. La incertidumbre me atemoriza.	1	2	3	4	5	6
2. Pensar en la incertidumbre me hace sentir deprimido(a).	1	2	3	4	5	6
3. Afrontar la incertidumbre es una experiencia que me destroza los nervios.	1	2	3	4	5	6
4. Cuando siento incertidumbre respecto a lo que haré próximamente, tiendo a sentirme perdido(a).	1	2	3	4	5	6
5. Me preocupo cuando una situación es incierta.	1	2	3	4	5	6
6. Cuando tomo una decisión, me paraliza el miedo a cometer errores.	1	2	3	4	5	6
7. Cuando el futuro es incierto, generalmente espero lo peor.	1	2	3	4	5	6
8. Cuando una situación no está clara me siento molesto(a).	1	2	3	4	5	6
9. Cuando tengo que hacer cambios me siento dudoso(a).	1	2	3	4	5	6
10. Tiendo a darme por vencido(a) cuando no comprendo claramente una situación.	1	2	3	4	5	6
11. Me siento realmente ansioso (a) si no sé lo que alguien piensa de mí.	1	2	3	4	5	6
12. Los cambios repentinos me alteran.	1	2	3	4	5	6
13. Cuando no tengo certeza sobre las intenciones de alguien hacia mí, me incomodo o me molesto.	1	2	3	4	5	6
14. Cuando no puedo discernir situaciones claramente, me torno aprehensivo(a).	1	2	3	4	5	6
15. Me siento ansioso(a) cuando las cosas cambian.	1	2	3	4	5	6

**Apéndice D: RWA**

A continuación, se presentan una serie de afirmaciones acerca de cómo debería ser nuestra sociedad. Indique su grado de acuerdo o desacuerdo con cada una de ella en la siguiente escala donde: 1 = “Totalmente en Desacuerdo” y 6 = “Totalmente de Acuerdo”.

AFIRMACIONES	Totalmente en desacuerdo			Totalmente de acuerdo		
	1	2	3	4	5	6
1. Nuestra sociedad necesita líderes fuertes que puedan erradicar el extremismo y la inmoralidad que prevalecen actualmente.	1	2	3	4	5	6
2. Nuestra sociedad necesita libres pensadores, que tengan la valentía para confrontar los convencionalismos, incluso si esto molestase a muchas personas.	1	2	3	4	5	6
3. Las tradiciones y valores antiguos aún nos indican la mejor forma de vivir.	1	2	3	4	5	6
4. Nuestra sociedad sería mejor si mostráramos tolerancia y comprensión por las ideas y valores diferentes.	1	2	3	4	5	6
5. Las leyes que castigan el aborto y la pornografía deben ser estrictamente acatadas. Las transgresiones deben castigarse severamente.	1	2	3	4	5	6
6. La sociedad necesita mostrar una mayor apertura hacia las personas que piensan por sí mismas y diferente de las autoridades, más que apoyar el que dichas autoridades decidan por nosotros.	1	2	3	4	5	6
7. Muchas personas desafían al Estado, critican a la Iglesia e ignoran las formas normales de vida, sin que por ello dejen de ser buenas.	1	2	3	4	5	6
8. Nuestros antepasados deben ser más admirados y respetados por su contribución a la construcción de nuestra sociedad, sobre todo en esta época en que existen fuerzas que tratan de destruirla.	1	2	3	4	5	6

9. Hay muchas personas radicales o inmorales que tratan de echar a perder las cosas; la sociedad debe frenarlos.	1	2	3	4	5	6
10. En defensa de la libertad de expresión deberíamos permitir la publicación de literatura que incluso podamos considerar mala o contraria a nuestras ideas.	1	2	3	4	5	6
11. La situación de la sociedad actual mejoraría si los agitadores fueran tratados con humanidad e intentando hacerlos entrar en razón.	1	2	3	4	5	6
12. Todo buen ciudadano debería ayudar a eliminar la maldad que envenena nuestro país desde dentro si la sociedad así lo requiere.	1	2	3	4	5	6



### Apéndice E: Datos Demográficos 1

1. Género:     Masculino             Femenino             Otro

2. Edad: \_\_\_\_\_

3. 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, te 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).

Por favor, te pedimos que hagas el esfuerzo de ubicarte en uno de estos cinco niveles en función a su situación actual.

Te ubicarías en el nivel: \_\_\_\_\_



¡Fin de la encuesta, gracias por participar!

## Apéndice F: Consentimiento informado 2

La presente investigación tiene como finalidad conocer sus opiniones personales sobre distintos temas sociales. Es realizada por el alumno Cesar Acuña Morales, bajo la supervisión del profesor Agustín Espinosa, como parte de la elaboración de una tesis para optar por el título de Licenciado en Psicología Social por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Con esa finalidad, le pedimos su colaboración con el llenado de este cuestionario de aproximadamente 10 minutos de duración. Su participación es enteramente voluntaria y garantizamos que la información que nos brinde será trabajada de manera confidencial y sólo con fines académicos. Asimismo, al tratarse de opiniones personales, no existen respuestas buenas ni malas, por lo que le solicitamos la mayor sinceridad posible. De igual forma, si bien puede dejar de responder el cuestionario cuando lo desee, le pedimos que llene la totalidad del mismo en la medida de lo posible, pues será de mucha ayuda en nuestro trabajo.

Finalmente, esta información será analizada de manera grupal por lo que no podemos ofrecer información individualizada de sus respuestas. Agradecemos su colaboración y, si desea tener mayor información del proyecto, puede contactarse al siguiente correo electrónico: cesar.acuna@pucp.pe

He leído y entendido el consentimiento informado y deseo participar de forma voluntaria en este estudio:

---

Firma del participante

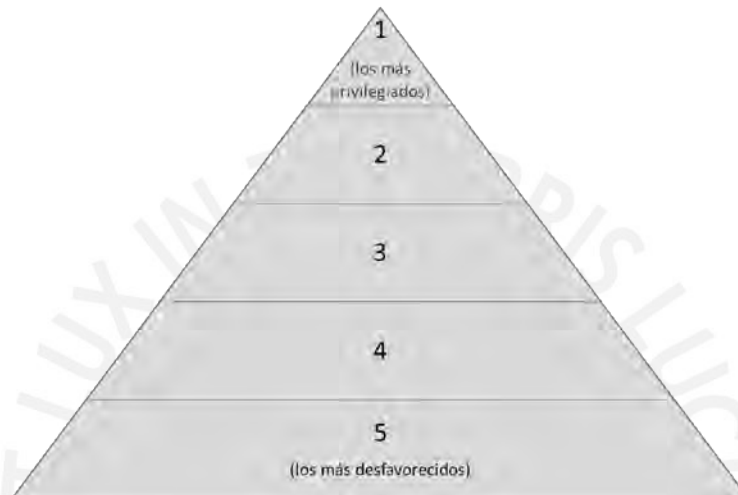
---

Antes de empezar con el cuestionario, le pedimos generar **el mismo código** que en el cuestionario anterior. Recuerde que este código estará compuesto por las dos primeras letras que componen su nombre (p.e. si su nombre es Sergio, entonces “SE”), seguido de las dos primeras letras que componen el nombre de su madre (p.e. si se llama Paola, entonces sería “PA”), seguido de las dos primeras letras que componen el nombre de su padre (p.e. si se llama Víctor, entonces sería “VI”), seguido del día en el que usted nació (p.e., si nació el 30/10/1999, entonces sería “30”). En este ejemplo, el código final sería “SEPAVI30”.

Por favor anote su código: \_\_\_\_\_

### Apéndice G: Situación Experimental 1

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, te presentamos una pirámide con 5 niveles, que representan 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).



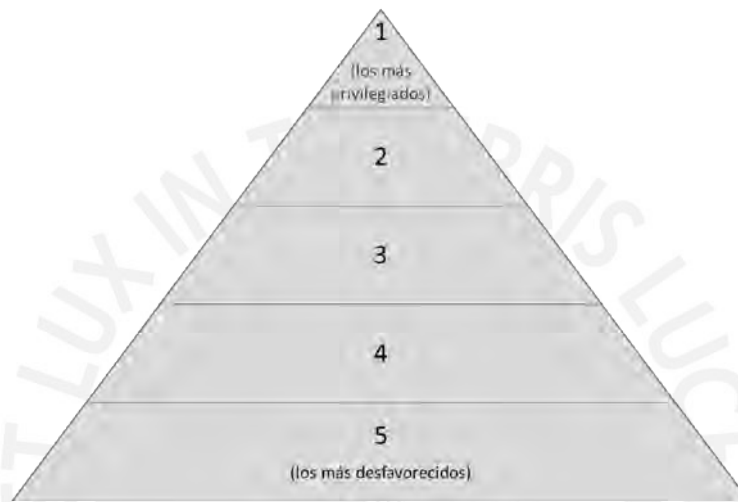
Te pedimos ahora que hagas el esfuerzo de pensar que **ALGO MUY MALO TE HA OCURRIDO**, lo cual origina que pases de tu situación socioeconómica actual al nivel **más bajo** de esta pirámide, es decir al **nivel menos privilegiado y con menor acceso al poder** (nivel 5). Trata de visualizar durante 1 minuto qué es lo que te podría haber pasado e imagina cómo sería tu vida en términos laborales, económicos y sociales en esa situación.

Después de ello, te pedimos que escribas en el cuadro de abajo un pequeño texto (aproximadamente 5 líneas) describiendo qué es lo que te puede haber ocurrido para que te encuentres ahora en esta posición.

-----
-----
-----
-----
-----
-----

## Apéndice H: Situación Experimental 2

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, te presentamos una pirámide con 5 niveles, que representan 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).



Te pedimos ahora que hagas el esfuerzo de pensar que **ALGO MUY BUENO TE HA OCURRIDO**, lo cual origina que pases de tu situación socioeconómica actual al nivel **más alto** de esta pirámide, es decir al **nivel más privilegiado y con mayor acceso al poder** (nivel 5). Trata de visualizar durante 1 minuto qué es lo que te podría haber pasado e imagina cómo sería tu vida en términos laborales, económicos y sociales en esa situación.

Después de ello, te pedimos que escribas en el cuadro de abajo un pequeño texto (aproximadamente 5 líneas) describiendo qué es lo que te puede haber ocurrido para que te encuentres ahora en esta posición.

-----
-----
-----
-----
-----
-----



**Apéndice I: DES**

Por favor, indica en qué grado sentiste las siguientes emociones mientras imaginabas la situación que has descrito.

	<b>Nada</b>				<b>Mucho</b>
1. Alegría	1	2	3	4	5
2. Sorpresa	1	2	3	4	5
3. Tristeza	1	2	3	4	5
4. Interés	1	2	3	4	5
5. Ira / Cólera	1	2	3	4	5
6. Disgusto / Asco	1	2	3	4	5
7. Desprecio	1	2	3	4	5
8. Miedo / Amenaza	1	2	3	4	5
9. Culpa	1	2	3	4	5
10. Vergüenza	1	2	3	4	5

## Apéndice J: Datos Demográficos 2

1. Género:     Masculino             Femenino             Otro

2. Edad: \_\_\_\_\_

¡Fin de la encuesta, gracias por participar!

