

**RESULTADOS INCONTROLABLES EN LA VIDA
E IMPOTENCIA APRENDIDA GENERALIZADA:
FACILITADORES PARA ACEPTAR UN ESTATUS INFERIOR**
UNCONTROLLABLE RESULTS THROUGHOUT LIFE
AND GENERALIZED LEARNED HELPLESSNESS:
ENHANCERS FOR ACCEPTANCE OF A LOWER STATUS

Christian Enrique Cruz Torres

Rolando Díaz Loving

Arturo Bouzas Riaño

Rozzana Sánchez Aragón

Universidad Nacional Autónoma de México, México

Roque Méndez

Texas State University, Estados Unidos

RESUMEN

Palabras clave:

*Impotencia aprendida,
jerarquía de dominancia,
historia de vida, relaciones
intergrupales, incertidumbre*

Recibido. 12 de enero 2013

Aceptado. 5 de noviembre 2013

Se propone que altos niveles de exposición a resultados incontrolables generan un estado de impotencia aprendida generalizada, entendida como una disposición por evitar tareas difíciles, rendirse fácilmente ante situaciones adversas y aceptar rápidamente la superioridad de otros en situaciones de competencia. Esta condición es relevante en la conformación de jerarquías individuales y grupales. Un primer estudio analiza las respuestas de 375 participantes a mediciones de exposición a resultados incontrolables en la vida (estilos de crianza en la infancia y problemas a lo largo de la vida) y un estado de impotencia aprendida generalizado (estilos de afrontamiento, motivación por evitar el fracaso, creencia en el mundo justo y afrontamiento emocional a la incertidumbre). Se concluye que niveles altos de exposición a resultados

incontrolables se asocian positivamente con los indicadores de impotencia aprendida generalizada. El segundo estudio realiza un procedimiento experimental donde 63 participantes juegan tres competencias manipuladas para hacerlos perder repetidamente frente al otro jugador. Al finalizar cada ronda adoptan el rol de receptores en el juego de ultimátum frente al jugador ganador, quien será el proponente. Se observa que los participantes con un perfil de alta exposición a resultados incontrolables asumen más pronto la superioridad del otro jugador y que esta percepción de pocas posibilidades de ganar se asocia con una mayor aceptación de la mínima oferta posible en el juego de ultimátum. Se discuten los resultados de ambos estudios en el marco de la teoría de la justificación del sistema social y las relaciones entre grupos de diferente estatus.

ABSTRACT

Key words:

Learned helplessness, dominance hierarchy, life experiences, intergroup relations, uncertainty

We propose that being exposed to high levels of uncontrollable results leads to a state of generalized learned helplessness, i.e. a disposition for avoiding difficult tasks, giving up easily while facing hard situations and easily accepting the superiority of others in scenarios of competition. This condition is relevant in individual and group status conformation. Two studies are presented; the first one analyzes responses of 375 participants to measures of exposition to uncontrollable results in history of life (rearing styles lived during childhood, and troubles experienced through life) and a state of generalized learned helplessness (coping styles, motivation to avoid failure, belief in a just world and emotional coping uncertainty). It is concluded that high levels of exposition to uncontrollable results are associated positively with the generalized learned helplessness indices. The second study uses an experimental procedure where 63 participants of the first study play three rounds of competitions fixed in order to make them lose all games. Finalizing each round, losers take on the receivers' role in the ultimatum game, while the winners are the proposers. It is observed that participants with high exposure to uncontrollable results sooner accept the superiority of the other player in the experimental task. This perception of few possibilities of winning is associated with better acceptance of the minimal offer in the ultimatum game. Results of both studies are discussed around the social system justification theory and relationships between groups and social categories with status differences.

La teoría de identidad social (Tajfel & Turner, 2004) es un referente en la explicación de conflictos intergrupales. Ésta muestra que los procesos de categorización propician la preferencia por el propio grupo y el conflicto con los integrantes del otro. Este sesgo endogrupal se presenta aún sin una historia previa de conflicto en relaciones donde las fronteras entre los grupos son impermeables, no hay diferencias notables de estatus entre ellos o estas diferen-

cias se perciben como ilegítimas (Tajfel & Turner, 2004).

Sin embargo, revisiones históricas (Zinn, 1968) muestran que las formas de conflicto abierto y hostil que derivan del sesgo endogrupal son la excepción más que la regla. Incluso bajo condiciones de explotación y esclavismo, pueden pasar décadas de tranquilidad antes de que surjan estallidos sociales que modifiquen el estatus quo. Diferentes estudios dan cuen-

ta incluso del fenómeno contrario: mujeres que respaldan estereotipos y prejuicios contrarios a los intereses de su género (CONAPRED, 2011; Cruz, Zempoaltecatl & Correa, 2005; Glick et al., 2000); indígenas en México que afirman incluso que no contratarían a otro indígena aunque estuviera bien capacitado (CONAPRED, 2011). Los integrantes de segmentos marginados en Estados Unidos son quienes muestran una mayor confianza en que las decisiones del gobierno “son en beneficio de todos” y muestran mayor acuerdo con frases como “Las diferencias en los salarios son necesarias para motivar el esfuerzo individual” (Jost, Pelham, Sheldon & Sullivan, 2003). Otro ejemplo es la percepción de inequidad del ingreso en Chile, que es mucho mayor entre quienes tienen mayores ingresos (Castillo, Miranda & Carrasco, 2012).

Estos ejemplos de rechazo al propio grupo en grupos de menor estatus y de respaldo a un *estatus quo* que no les favorece constituyen excepciones al marco explicativo de la teoría de identidad social (Tajfel & Turner, 2004). Como una visión complementaria, la teoría de justificación del sistema social afirma que cuando los grupos sostienen relaciones de discriminación continuada, estatus percibidos como estables y claramente desiguales, y fronteras impermeables entre los grupos, los miembros de grupos de bajo estatus no presentan el sesgo endogrupal propuesto por la teoría de la identidad social (Jost, Banaji & Nosek, 2004; Jost, Kay & Thorisdottir, 2009). En lugar de ello, los individuos desarrollan una falsa conciencia, que consiste en la posesión y respaldo de creencias que son contrarias a los intereses personales y del propio grupo y por medio de los cuales se contribuye a mantener la posición desventajosa de uno mismo y del propio grupo (Jost, Banaji & Nosek, 2004). Estos sesgos en la cognición se derivan en parte de la dependencia que los integrantes de grupos de bajo estatus presentan con respecto a los de alto estatus (Van der Toorn, Tyler & Jost, 2011). Surgen como una estrategia cognitiva para hacer frente a condiciones de inequidad que no parecen factibles de modificación (Jost et al., 2003). Estas formas de pensar y actuar que parecen ir en contra de

los intereses propios y del endogrupo requieren una explicación, al ser contrarias a otras teorías que se revisan a continuación.

Motivación por la equidad

De acuerdo con la teoría de la equidad (Walster, Berscheid & Walster, 1976), los individuos estamos motivados a maximizar nuestras propias ganancias y esto implica a menudo buscar un equilibrio entre nuestras utilidades y las de los demás. Así, presenciar o ser víctima de una distribución inequitativa de recursos es suficiente para desencadenar en el individuo un estado de estrés que lo motiva a restablecer el equilibrio. Diferentes estudios han utilizado el juego de *ultimátum*² para mostrar evidencias de esta motivación por la equidad. Si se asume sólo una motivación por el propio interés, el participante que distribuye los recursos conserva para sí el máximo posible y asigna el resto al otro participante, quien debería aceptar incluso la mínima oferta posible, dado que es una utilidad superior a la que obtendría si rechaza la oferta (nada). Sin embargo, la oferta promedio se ubica entre el 30 y 40% del recurso a dividir y ofertas menores al 20% son rechazadas casi siempre (Camerer & Thaler, 1995). Se han identificado variaciones en comunidades no occidentales (Henrich et al., 2004) donde esta motivación se presenta atendiendo a las diferentes reglas culturales de cada lugar, pero en general las evidencias coinciden en que la motivación por la equidad está integrada en los mecanismos cognitivos de nuestra especie (Chudek & Henrich, 2011) y que ésta se adquiere a edades tempranas en comparación incluso con otras especies eusociales (House, Henrich, Brosnan & Silk, 2012). ¿Cómo esta motivación por la equidad permite

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

la aceptación de un estatus inferior, aun cuando esto implica recibir menos recursos?

Privación relativa y reactancia psicológica

La privación relativa es el estado producido en el individuo cuando se ve privado de algún bien deseable al compararse (a) consigo mismo en un momento o etapa anterior, (b) con otra persona, (c) con personas de un grupo social diferente, o (d) con un estado ideal concebido como posible o al que se considera que se tiene derecho legítimo (Walker & Smith, 2002). Se caracteriza por emociones negativas que resultan de la comparación desventajosa para el individuo y es considerado un motor para el restablecimiento de la equidad en el proceso de comparación. Algunas formas de restablecer la equidad son cognitivas, como compararse con grupos de menor estatus social y no con los de mayor estatus para lograr una mejor posición (Tajfel & Turner, 2004; Walker & Smith, 2002).

Desde otro marco teórico, pero con predicciones similares a las que se originan desde el concepto de privación relativa, la teoría de reactancia psicológica (S.S. Brehm & Brehm, 1981) afirma que los individuos experimentan una activación motivacional negativa cuando su libertad de actuar o pensar se ve amenazada. Esta reactancia lleva a los individuos a tratar de restaurar esa libertad amenazada. La reactancia psicológica es el estado motivacional desencadenado cuando se percibe eliminada o amenazada la libertad de llevar a cabo una conducta específica y la toma de decisión o de una postura ante una idea. La reactancia es una respuesta orientada a restablecer esa libertad.

Los dos elementos centrales de la teoría son las libertades y las amenazas a esas libertades, entendidas las primeras como el conjunto de acciones y decisiones que el individuo considera que tiene derecho a ejercer y las segundas como los obstáculos para llevarlas a cabo (S.S. Brehm & Brehm, 1981). En las relaciones entre grupos de diferente estatus, derechos como el acceso a la salud, la educación, el trabajo con una remuneración suficiente pueden entender-

se como el set de libertades que todo individuo debe tener como derecho. La imposibilidad para acceder a estos recursos generaría un estado de reactancia psicológica en quienes la padecen. Considerando las afirmaciones de la teoría de la justificación del sistema social (Jost et al., 2004), ¿qué procesos llevan a los individuos a conformarse y respaldar un sistema social que no les favorece en lugar de buscar el restablecimiento del set de libertades y el equilibrio en la comparación, como afirmarían las teorías de reactancia psicológica y privación relativa?

Sumisión vs. Motivación por la equidad

Cummins (2006) define el estatus como el orden de prioridad para acceder a los recursos en situaciones competitivas. Dado un medio donde los recursos son escasos (e.g. alimento, oportunidades de reproducción, espacio) la competencia es una estrategia para asegurarse los recursos necesarios. Sin embargo, la competencia constante resulta costosa, dado que cada enfrentamiento implica el riesgo de sufrir lesiones o perder la vida y requiere una cantidad importante de energía. El establecimiento de jerarquías resuelve este problema. Una vez fijado el estatus, cada sujeto adopta el comportamiento que le corresponde con los demás (sumiso o dominante) (Buss, 2004).

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

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

Impotencia aprendida: mecanismos psicológicos detrás de la sumisión

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

El equipo de trabajo de Seligman observó en el laboratorio que los perros que habían sido expuestos a choques eléctricos que no podían controlar, tardaban más en iniciar cualquier intento por escapar y en general a aprender a evitar los choques eléctricos en situaciones posteriores donde sí podían hacerlo (Garber & Seligman, 1980). Dado que la motivación para realizar cualquier conducta es que sea eficaz para lograr un resultado, el aprendizaje de que

ninguna conducta funcionaba para terminar el choque eléctrico restaba motivación para realizarlas. Estos resultados eran inconsistentes con la teoría de reactancia psicológica, que afirma que la pérdida de libertades (escapar de un choque eléctrico) motivaría un incremento en el esfuerzo por recuperar esa libertad. Estudios previos habían mostrado resultados mixtos, en ocasiones congruentes con la teoría de impotencia aprendida y en ocasiones respaldando a la teoría de reactancia psicológica (para una revisión, ver Wortman & Brehm, 1975).

En un ejercicio de integración, Wortman y Brehm (1975) propusieron que ambas teorías explican diferentes fases de un mismo proceso y que las diferencias entre los estudios se deben a las expectativas de control sobre la tarea, la importancia que ésta reviste para el individuo y la cantidad de resultados incontrolables (intentos fallidos) a los que se ha estado expuesto. En los primeros intentos fallidos aparecería la reactancia psicológica, que sería más intensa en función de la importancia del resultado a conseguir. Conforme el individuo se enfrenta con más intentos fallidos se espera que la expectativa de control vaya disminuyendo - nuevamente en función de la importancia del resultado - y mientras más importante sea el resultado serán necesarios más intentos fallidos para que la expectativa de control sobre el resultado desaparezca.

Privación relativa e identidad social: de la impotencia individual a la grupal

Las diferencias de estatus se presentan a nivel individual, pero abarcan también categorías sociales completas. El modelo de Ridgeway (2001) afirma que éstas se establecen cuando dos grupos diferentes (partiendo de criterios como la raza, nacionalidad, sexo, etc.) presentan una diferencia en el acceso que cada grupo tiene a los recursos considerados valiosos dentro del sistema social (e.g. bienestar, riqueza, estatus).

Desde una perspectiva psicosocial, el criterio básico para la membresía grupal es que los sujetos se definan a sí mismos y sean definidos por los demás como miembros del grupo

en cuestión (Tajfel & Turner, 2004). Un grupo es una "...colección de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de una misma categoría social, se involucran emocionalmente con esta definición común de sí mismos, y logran algún grado de consenso en la evaluación de su grupo y de su pertenencia al mismo" (Tajfel & Turner, 2004, p. 83). Las categorías sociales definen el lugar que el individuo ocupa en su sociedad mediante un proceso de comparaciones con otros individuos dentro de su grupo y con otros grupos relevantes en su contexto social. Los individuos tienden a asumir para sí las características y valoraciones asignadas al propio grupo que resultan de esas comparaciones y estos elementos de su auto imagen constituyen su identidad social (Tajfel & Turner, 2004).

Impotencia aprendida: explicación de la pasividad ante la inequidad social

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

Las sociedades están organizadas en categorías sociales y cada una tiene asignado un estatus. Los grupos de menor estatus se ven privados de recursos en comparación con los demás. Dado que esta privación es crónica, los individuos pierden la expectativa de control sobre esos resultados que no han podido alcanzar. Al perderse la expectativa de control desaparece también la reactancia psicológica y se entra en un estado de impotencia aprendida (Wortman & Brem, 1975). Estos modelos proponen que la impotencia aprendida surge

en relación con metas específicas, pero otros estudios proponen que la exposición a resultados incontrolables en diversos ámbitos de la vida puede resultar en una impotencia aprendida que termina por definir al individuo y no a las metas en las cuales fracasa (e.g. "no es que sea difícil, es que nada me sale bien") (Soria, et al., 2004).

Es posible identificar dos principales fuentes de resultados incontrolables que derivarían en un estado de IAG. Primero, los primeros años de vida son fundamentales en la formación de una visión general de cómo funciona el mundo (Barreiro, 2009; Lerner, 1980), qué esperar de los demás (Hill, Jenkins & Farmer, 2008; McCullough, Pedersen, Schroder, Tabak & Carver, 2013), del establecimiento de normas de equidad (Rochat et al., 2009) y conducta pro social (Velásquez, Barrera & Bukowsky, 2006), indicando que la ERI en la crianza recibida de los padres podría ser un antecedente en la conformación de un estado de IAG. Una segunda fuente son eventos críticos que implican una evidente ERI. Estudios sobre la teoría de la historia de vida (Brumbach, Figueredo & Ellis, 2009; Figueredo et al., 2006) afirman que estar expuestos a situaciones altamente impredecibles a lo largo de la vida llevan a una búsqueda de recompensas inmediatas, mientras que entornos estables motivan la inversión en actividades de largo plazo (e.g. estudiar una carrera profesional y desarrollarse profesionalmente).

El objetivo general de este trabajo es ofrecer evidencias de los posibles efectos de la ERI en la historia de vida sobre la generación de un estado de IAG, que contribuiría a explicar el respaldo a un *estatus quo* inequitativo como lo describe la teoría de justificación del sistema social (Jost et al., 2004). Se plantea como hipótesis que niveles elevados de ERI a lo largo de la vida y en etapas críticas se asocian con una mayor tendencia a rendirse fácilmente al no lograr los objetivos deseados y una aceptación más rápida con mayor facilidad distribuciones de recursos inequitativas cuando se ha establecido que se pertenece a un grupo de menor estatus.

Para poner a prueba estas hipótesis se llevaron a cabo dos estudios. El primero recupera información respecto de la ERI a lo largo de la vida y en fases críticas de la misma y analiza sus efectos sobre la forma en que los individuos declaran hacer frente a problemas estresantes, la forma en que manejan estados de incertidumbre y su visión de cómo funciona el mundo. El segundo analiza su disposición a aceptar distribuciones de recursos inequitativas en un procedimiento experimental donde adquieren una condición de bajo estatus respecto de otro grupo, considerando los antecedentes de ERI en la historia de vida de los participantes.

Estudio 1: Exposición a resultados incontrolables en la historia de vida asociados con un estado de impotencia aprendida generalizada

Se explora la posible existencia de un perfil de IAG, el cual se caracterizaría por estilos de afrontamiento evasivos, alta motivación por evitar el fracaso, alta creencia en el mundo justo y alta intolerancia a la incertidumbre. Se plantea como hipótesis que este perfil está asociado a un alta ERI, siendo ésta identificada mediante estilos de crianza caóticos y una mayor experiencia de problemas en la historia de vida. Se pone a prueba esta hipótesis utilizando dos grupos de variables: (a) variables que recuperan el historial de ERI en la vida y (b) variables que indican la presencia de un estilo generalizado de impotencia aprendida.

Método

Participantes. Se contó con las respuestas de 375 participantes, 72% mujeres, con una edad promedio de 21 años y una desviación estándar de 3.2 años. Todos eran mayores de 18 años, estudiantes universitarios, residentes de la Ciudad de México y su área conurbada. El 16% de ellos declaró tener un empleo remunerado.

Instrumentos. El cuadernillo mostraba en primer lugar las mediciones de Estructura y Caos en el estilo parental, retomados

del Cuestionario de Padres como Contexto Social (Skinner, Johnson & Snyder, 2005), compuestas de cuatro reactivos por dimensión. Se incorporaron seis reactivos más diseñados para reforzar el concepto de un contexto contingente/incontingente en el estilo parental. El instrumento original está redactado en presente (e.g. Mis padres cumplen sus promesas), pero para este estudio fue redactado en pasado (e.g. Mis padres cumplían sus promesas) para hacer referencia a la infancia de los participantes. Después se presentaba una medición de creencia en el mundo justo diseñada para este proyecto. Un piloteo previo de este instrumento muestra una estructura factorial de cinco dimensiones. Contiene 28 reactivos y pretende recuperar las estrategias para hacer frente a las amenazas a la creencia en el mundo justo propuestas originalmente por Lerner (1980) que son relevantes para este proyecto. Posteriormente se utilizó una versión traducida y retraducida al español para este proyecto de la Escala de Motivación por Evitar el Fracaso (Hagtvét & Benson, 1997) compuesta por seis reactivos. A continuación se presentaba una versión corta y traducida y retraducida al español para este proyecto de la medición de estilos de afrontamiento COPE (Carver & Scheier, 1989), compuesta por los 45 reactivos con cargas más altas dentro de su propio factor (tres reactivos por dimensión). En las instrucciones se pide a los participantes pensar en qué cosas hacen ante problemas u otras situaciones estresantes que les hacen sentir rebasados y sin capacidad de control. Los participantes deben puntuar qué tanto llevan a cabo o experimentan cada una de las opciones listadas. Después respondían una traducción y re-traducción al español realizada para este proyecto de la sub escala de Afrontamiento Emocional a la Incertidumbre, compuesta de 14 reactivos y retomada del instrumento de afrontamiento a la incertidumbre de Greco y Roger (2001). Todos los instrumentos eran respondidos en formato tipo Likert con cinco opciones de respuesta. Finalmente se encontraba un registro de la exposición de los individuos a diferentes eventos problemáticos

(Palomar, 2008). En este registro respondían: (a) si habían vivido alguna de esas situaciones, (b) si durante esa experiencia habían sentido que perdían el control de la situación, (c) qué tanto les había perjudicado ese problema (en formato tipo Likert pictográfico de cinco opciones de respuesta) y (d) cuántas veces habían pasado por un problema similar. Se agregó una opción abierta para que mencionaran otro problema relevante no incluido en la lista.

Procedimiento. El estudio fue correlacional, transversal, utilizando un muestreo accidental no probabilístico. Al invitar a los participantes se les informaba que su participación era voluntaria y que no habría ningún tipo de represalia a quienes decidieran no participar, que sus respuestas serían confidenciales y se analizarían sólo con fines de investigación. Los cuadernillos eran de auto aplicación y algunos de ellos se aplicaban en salones de clase y otros les eran entregados para resolver en sus casas. En cualquiera de los dos casos se les explicaba brevemente cada sección y se resolvían sus dudas antes de que iniciaran a responder a los instrumentos. La aplicación tardaba entre 15 y 20 minutos aproximadamente.

Resultados

Para obtener evidencias de validez y consistencia interna de los instrumentos fueron sometidos a análisis factoriales de componentes principales con rotación ortogonal Varimax. Se obtuvieron indicadores de consistencia interna mediante la fórmula alfa de Cronbach. Las estructuras factoriales fueron congruentes con las propuestas de sus autores. Donde se observaron variaciones se prefirió conservar las estructuras obtenidas con la muestra actual para conservar validez ecológica. Después se crearon indicadores promediando los puntajes de los reactivos de cada factor en nuevas variables.

Para medir la exposición a diferentes problemas en la vida se procesaron todos los reactivos de este instrumento en un sólo indicador. Para cada problema se multiplicó el número de veces que los participantes declaraban haber-

lo vivido por el impacto que ese problema tuvo en su vida (incisos c y d en la descripción del instrumento), pero sólo en quienes declaraban haber vivido ese problema por lo menos una vez y haber experimentado pérdida de control al respecto (incisos a y d). Finalmente se sumaron estos indicadores en un sólo indicador general de ERI.

1. Estructura y caos en la crianza: Se eliminaron tres reactivos que presentaban cargas en ambos factores por arriba de .4, obteniéndose una solución de dos factores: tutoría y caos. El factor tutoría ($\alpha = .78$) refiere la labor de los padres de ofrecer orientación y acompañamiento ante diferentes retos e incertidumbres de la vida (e.g. "Cuando quería entender cómo funcionaba algo mis padres me lo explicaban"). El factor caos ($\alpha = .70$) versa sobre la incapacidad para anticipar el comportamiento de los padres en general y ante conductas específicas del niño (e.g. "Cuando mis padres hacían una promesa yo no sabía si la cumplirían").
2. Estilos de afrontamiento: Se obtuvo una solución de 10 factores. El primer factor, apoyo social ($\alpha = .87$) refiere la búsqueda de consejo y apoyo de otras personas ante una situación estresante (e.g. "Hablo con alguien sobre cómo me siento"). El siguiente factor, afrontamiento directo ($\alpha = .77$), versa sobre la planeación e implementación de estrategias para hacer frente al problema (e.g. "Trato de elaborar una estrategia sobre qué hacer"). El tercer factor, religión ($\alpha = .94$), habla sobre la creencia en Dios (e.g. "Busco la ayuda de Dios"). El cuarto factor, drogas ($\alpha = .92$), habla sobre el uso de alcohol y otras sustancias para aminorar los efectos emocionales negativos del problema (e.g. "Tomo alcohol o consumo drogas para pensar menos en eso"). El quinto factor, optimismo ($\alpha = .79$), versa sobre tomar los problemas a la ligera (e.g. "Bromeo sobre lo que me pasó") o de forma positiva (e.g. "Le busco el lado bueno a lo que me pasó"). El factor rendición ($\alpha = .69$) versa sobre la negación (e.g. "Me comporto como si nada hubiera pasado") y la renuncia por alcan-

zar objetivos deseados (e.g. “Simplemente me rindo y dejo de perseguir ese objetivo”). El séptimo factor, aceptación ($\alpha = .70$), habla sobre resignarse con el problema (e.g. “Acepto que es algo que pasó y que no se puede cambiar”). El octavo factor, reflexión ($\alpha = .63$), versa sobre la disposición por analizar la situación para tomar la mejor decisión (e.g. “Me aseguro de no empeorar las cosas por actuar demasiado pronto”) y aprender sobre ella (e.g. “Trato de aprender algo de esa experiencia”). El noveno factor, concentración ($\alpha = .57$), se refiere a enfocarse en la situación (e.g. “Dejo de lado otras actividades para concentrarme en eso”). El factor emocional ($\alpha = .63$) refiere a la expresión de emociones negativas (e.g. “Me altero y dejo salir mis emociones”).

3. Afrontamiento emocional de la incertidumbre: El análisis agrupó 10 reactivos en dos factores. El primero, emociones negativas ($\alpha = .86$), refiere la ansiedad y angustia como experiencias comunes ante la incertidumbre (e.g. “Las situaciones inciertas me hacen preocuparme”). El segundo factor fue nombrado paranoia ($\alpha = .72$), y refiere la preocupación por posibles resultados negativos en la interacción con otras personas (e.g. “Me pone muy ansioso no saber lo que los demás piensan sobre mí”) y en otras situaciones generales (e.g. “Cuando no sé lo que va pasar, casi siempre espero que pase lo peor”).
4. Motivación por evitar el fracaso: El instrumento se integró en un factor ($\alpha = .79$) que refiere la preocupación ante la expectativa por fracasar (e.g. “Tengo miedo de fracasar cuando se me da una tarea que NO estoy seguro que pueda resolver”) y la disposición por evitar tareas en las que podría fracasar (e.g. “Prefiero intentar algo sólo si estoy seguro que podré hacerlo bien”).
5. Creencia en el mundo justo: Se obtuvo una estructura de cinco factores. El primero, equilibrio ($\alpha = .84$), refiere una idea semejante al karma, donde las personas reciben tarde o temprano las recompensas o castigos que merecen conforme a sus acciones (e.g. “Las personas que abusan de los demás reciben su merecido en algún momento”). El segundo, derogación ($\alpha = .74$), refiere a la creencia en que las personas sufren injusticias en su vida porque las merecen, ya sea porque no se han esforzado lo suficiente (e.g. “Las personas que tienen menos en esta vida es porque NO han sabido ganárselo”) o por no hacer el esfuerzo de defenderse (e.g. “Quienes pasan muchas injusticias en su vida es porque NO han tenido el valor para defenderse”). El tercer factor, negación ($\alpha = .70$), refiere a la tendencia por alejarse y/o ignorar información que describe injusticias (e.g. “Si en este mundo pasan cosas injustas prefiero NO enterarme”). El cuarto, distancia ($\alpha = .52$), refiere a la creencia en que las cosas realmente injustas ocurren en otros ámbitos y espacios lejanos al individuo (e.g. “Las injusticias que ocurren en otros países son mucho más graves que las que ocurren aquí”). El quinto factor, estoicismo ($\alpha = .57$), refiere a la creencia en que quienes viven injusticias adquieren nuevas capacidades y fortalezas de esa experiencia (e.g. “La comodidad vuelve a los ricos menos hábiles que los pobres”).
6. Problemas en la vida: Los reportados con mayor frecuencia fueron problemas de salud de algún familiar (70.9%), la muerte de algún familiar (66.1%) y problemas serios con la pareja sentimental (56.6%). Los problemas donde se reportó con mayor frecuencia haber perdido el control fueron los problemas con la pareja (40%), con los estudios (35.7%) y conflictos con la familia (35.2%). Sólo el 6% del total reportó algún problema adicional no mencionado en la lista. Como los formatos de respuesta y niveles de medición de este registro son distintos al de las otras variables se convirtieron todos los índices a puntajes *z* para los análisis siguientes.

Perfiles de exposición a resultados incontrolables. Para poner a prueba las hipótesis se formaron grupos con puntajes altos y bajos en problemas en la vida, tutoría y caos, tomando

como criterio la media de sus puntajes z . Después se formaron dos perfiles: el primero, de alta ERI, agrupó a quienes reportaron puntajes bajos en tutoría ($\bar{x} = 3.06$) y altos en problemas en la vida ($\bar{x} = 77.27$) y caos ($\bar{x} = 3.03$). El perfil de baja ERI agrupó a quienes reportaron puntajes altos en tutoría ($\bar{x} = 4.49$) y bajos en caos ($\bar{x} = 1.68$) y problemas en la vida ($\bar{x} = 11.15$). Del total de la muestra sólo cubrieron estas condiciones 127 participantes: 73 en la categoría de baja ERI y 54 en la de alta exposición. Una vez formados estos grupos, se compararon sus puntajes en los indicadores de IAG mediante un análisis de varianza de una vía. No se observan diferencias en afrontamiento religioso, optimismo, aceptación y concentración; y las variables de creencia en el mundo justo equilibrio, derogación, distancia y estoicismo (todas las F 's < 2.9). Las diferencias observadas (tabla 1) son congruentes con las hipótesis. Los participantes con alta ERI reportaron niveles mayores de motivación para evitar el fracaso, negación, emociones negativas y paranoia en situaciones de incertidumbre, así como en los estilos de afrontamiento rendición, drogas

y emocional. Los participantes con baja ERI reportaron niveles mayores en los estilos de afrontamiento social y directo.

Para identificar dimensiones subyacentes a los indicadores de ERI e IAG y explorar relaciones entre ellas se desarrolló un modelo de ecuaciones estructurales mediante el programa AMOS 18 (Arbuckle, 2009), utilizando la estimación de máxima verosimilitud (figura 1, valores estandarizados). Las variables afrontamiento social y directo se descartaron por ser conceptualmente opuestas a la impotencia; las variables negación y drogas se descartaron por afectar el ajuste del modelo. Se permitió la covariación entre caos y tutoría por ser subescalas de una misma medición (estilos de crianza), además de una covariación entre las variables de rendición y paranoia, atendiendo a la similitud conceptual entre ellas (ambas versan sobre la anticipación de resultados negativos en situaciones inciertas).

El modelo muestra buenos indicadores de ajuste ($X^2 = 30.06$, $g.l. = 17$, $p = .026$; RMSEA = .046; GFI = .981; CFI = .976), dando cuenta de la posibilidad de identificar a la ERI y la IAG

Tabla 1
Diferencias en los indicadores de impotencia aprendida generalizada entre los grupos de alta y baja exposición a resultados incontrolables

	\bar{x} Baja	\bar{x} Alta	g.l.	F
Evitación del fracaso	2.86	3.15	1,125	4.47*
Creencia en el mundo justo				
Negación	1.91	2.35	1,125	8.03**
Estilos de afrontamiento				
Social	3.83	3.50	1,125	5.19*
Directo	3.93	3.56	1,125	9.58**
Drogas	1.24	1.57	1,125	5.49*
Rendición	1.76	2.12	1,125	8.68**
Emocional	2.92	3.26	1,125	4.25*
Afrontamiento emocional a la incertidumbre				
Emociones negativas	2.80	3.40	1,125	15.25***
Paranoia	1.87	2.70	1,125	29.85***
* = $p < .05$; ** = $p < .01$; *** = $p < .001$				

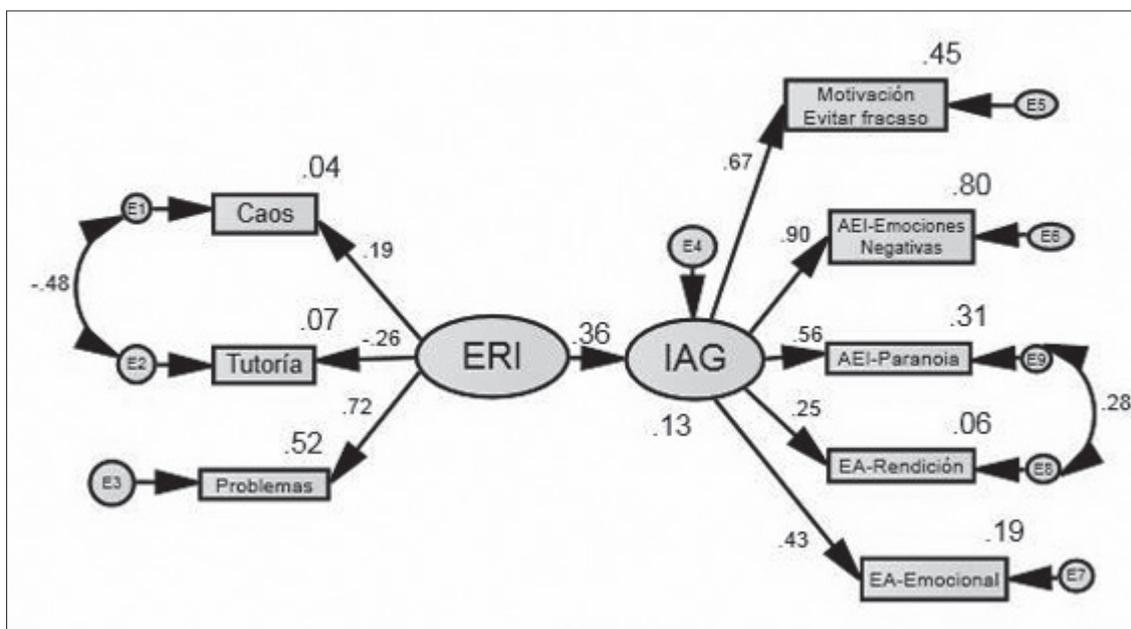


Figura 1. Modelo de ecuaciones estructurales del efecto de la exposición a resultados incontrolables (ERI) sobre un estado de impotencia aprendida generalizado (IAG)

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

como dimensiones subyacentes a las variables observadas (Figura 1). Las mediciones de caos y problemas se relacionan positivamente con la dimensión de ERI, mientras que tutoría tiene el efecto contrario. La ERI muestra un efecto positivo de sobre la IAG. Las dimensiones más relevantes para la dimensión de IAG son las emociones negativas en situaciones de incertidumbre y la motivación por evitar el fracaso.

Conclusiones

La comparación entre grupos y el modelo de ecuaciones dan cuenta de perfiles derivados de los niveles de ERI en la historia de vida. Se identificaron dimensiones subyacentes a los indicadores utilizados en el presente estudio, confirmando que haber vivido un estilo de crianza desestructurada y padecer problemas que generan la pérdida de control sobre la situación se asocian en un mismo indicador de ERI. Este es el perfil que pensaríamos es característico de los grupos marginados, dado que su menor estatus se define precisamente

por un menor acceso a recursos. Este perfil se asocia con una mayor intolerancia a situaciones de incertidumbre, mayor temor ante la posibilidad de fracasar, mayor reactividad emocional ante problemas y situaciones estresantes y una mayor disposición a rendirse ante las adversidades; indicadores de lo que en el presente estudio se identifica como un estado de IAG.

Los resultados ofrecen una explicación que complementa a la teoría de justificación del sistema social sobre las causas de la sumisión y la tolerancia de los integrantes de grupos marginados con un estatus que no les favorece. Las condiciones de adversidad y privación que caracterizan el estilo de vida de los grupos marginados (en comparación con los grupos privilegiados) crean una percepción del mundo como un lugar impredecible e incontrolable, generando un estado de impotencia aprendida que se generaliza a diversos ámbitos en su vida.

A juzgar por los resultados del modelo de ecuaciones estructurales, y en congruencia

con las afirmaciones de Van den Bos (2009), los indicadores detrás de la IAG son más emocionales que cognitivos. Es el temor a fracasar y la ansiedad que genera la incertidumbre, más que las evaluaciones costo beneficio, lo que caracteriza este estado.

El indicador más asociado a la variable ERI fue la medición de problemas en la historia de vida. Este resultado refuerza la hipótesis de que este patrón puede ser característico de grupos marginados. Los estilos de crianza pueden verse afectados por factores tales como la escasez de recursos, pero dependen además de factores intrínsecos a los padres, como valores y motivación por invertir tiempo y esfuerzo en sus hijos, que no necesariamente se asocian a un estatus social particular. En cambio, los problemas en la historia de vida dependen en mayor medida del estatus social al que se pertenece, dado que las jerarquías y los recursos disponibles a cada grupo son arreglos que permean toda una sociedad y sólo en circunstancias especiales es que algunos individuos logran sobresalir como excepciones a la regla.

Para evaluar los alcances de los resultados debe considerarse que la muestra estuvo compuesta de estudiantes inscritos a la universidad de más prestigio de México, formando parte de un segmento privilegiado de la población nacional. Aunque los individuos de todos los estratos enfrentan problemas, uno de los supuestos de este proyecto es que los estratos bajos de la sociedad los padecen con mayor frecuencia. De ser esto cierto, la muestra en el presente estudio nos ofrece sólo una pequeña ventana que muestra el patrón de variaciones en un segmento en realidad privilegiado de la sociedad. Utilizar una muestra con segmentos más diversos de la población constituiría una mejor prueba de las hipótesis de este estudio.

Estudio 2: Efecto de la exposición a resultados incontrolables en un escenario experimental de competencia

El estudio 1 muestra que niveles altos de ERI se asocian con puntajes mayores en indicadores de un estilo de IAG. La segunda hipó-

tesis de esta investigación es que esta IAG tiene efectos sobre la conformación de las jerarquías entre grupos y categorías sociales, siendo las personas expuestas a altos niveles de ERI especialmente sensibles a las muestras de superioridad de otros individuos y aceptando con mayor facilidad un estatus inferior. Para poner a prueba esta hipótesis se llevó a cabo un estudio experimental con algunos de los participantes del Estudio 1. El procedimiento plantea un escenario de competencia entre equipos, donde se logró establecer diferencias de estatus entre ellos mediante una manipulación experimental. Recuperando las mediciones y técnicas para la formación de perfiles utilizadas en el primer estudio, se pusieron a prueba los efectos de la ERI sobre la aceptación de un estatus inferior al de otro competidor.

Método

Participantes. Un total de 208 de los participantes del primer estudio tomaron parte en el presente estudio, pero 51 de ellos fueron descartados de la muestra final por sospechar respecto de las manipulaciones experimentales, adivinar los objetivos del estudio, o no haber entendido las reglas del juego. Se analizan los datos de 63 de los 157 participantes restantes, que fueron asignados a la condición de bajo estatus. La edad promedio fue de 20.23 años con una desviación de 2.01; 84% de ellos fueron mujeres.

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

Procedimiento. El estudio fue experimental comparando a los participantes con niveles altos

y bajos de ERI asignados aleatoriamente a la condición de bajo estatus en sus interacciones con los jugadores de alto estatus. Al ser invitados se les informaban los procedimientos a realizar, el tiempo que implicaría la tarea y que sus datos serían anónimos. Los participantes respondían el cuadernillo de instrumentos utilizado en el estudio 1 al momento de ser invitados a participar. Si aceptaban, se les confirmaba el día y la hora en que debían asistir. Al llegar los participantes se les ingresaba en la sala de uno en uno y se les informaba a qué equipo (azul o rojo) habían sido asignados. Los jugadores se sentaban del lado izquierdo o derecho de la mesa según el equipo asignado, teniendo frente a sí a la persona del equipo contrario con quien competirían. Cada equipo se componía de cuatro participantes. Se utilizaron divisiones sobre la mesa para formar cubículos individuales, evitando que los participantes supieran quiénes estaban en cada equipo. Ya instalados en sus lugares se les informaba que se habían calificado sus respuestas al cuadernillo y que con base en ese resultado se les había asignado al equipo rojo o al azul, aunque realmente la asignación se realizaba de manera aleatoria.

La tarea consistía en encontrar diferencias en una serie de láminas que parecían iguales. Competían contra la persona sentada frente a ellos, quien encontraba más rápido todas las diferencias o encontraba más de ellas antes de terminar el tiempo límite (20 segundos) ganaba esa ronda. Una vez determinado el ganador los participantes respondían varias preguntas en un formato, entre las cuales se encontraba “Si tú y el otro participante compitieran en otras 10 actividades similares, ¿cuántas crees que ganarías?”. Mientras llenaban el formato se les entregaban a los ganadores 10 monedas de 50 centavos para llevar a cabo un juego de *ultimátum*. El ganador debía hacer alguna oferta al perdedor, quien decidía si aceptaba o no la oferta. Si la aceptaba ambos jugadores conservaban lo repartido, si la rechazaba ambos perdían las monedas en juego en esa ronda. Estos intercambios se llevaban a cabo mediante sobres que los experimentadores llevaban de un participante al otro. Una vez concluido

este juego se iniciaba la siguiente ronda hasta completar tres rondas de juego. Al terminar el procedimiento se verificaba que no hubieran adivinado las manipulaciones experimentales ni los objetivos del estudio. Finalmente se les explicaban los verdaderos objetivos y procedimientos del experimento y se les agradecía su participación.

Se utilizaron dos manipulaciones en el procedimiento. Primero, para generar diferencias de estatus entre los equipos se modificaron las láminas donde buscaban las diferencias. Los equipos en condición de bajo estatus recibían láminas que indicaban buscar 8 diferencias; los de alto estatus recibían láminas que pedían solo 4 diferencias. Las instrucciones eran revisar en el encabezado de la lámina cuántas diferencias había que encontrar, encontrarlas tan rápido como pudieran e indicar que habían terminado levantando la mano y diciendo “Ya gané”. De este modo un equipo ganaba todos los juegos (alto estatus) y el otro los perdía (bajo estatus), siendo asignados aleatoriamente los participantes a esas condiciones. La segunda manipulación tenía por objetivo exponer a los jugadores de bajo estatus a la menor oferta posible. Los ganadores ponían su oferta en un sobre y los experimentadores lo entregaban al jugador del otro equipo. Los experimentadores cambiaban los sobres entregando ofertas de sólo una moneda a quienes perdían. Así, los jugadores de bajo estatus recibían siempre la mínima oferta posible y debían decidir cada ronda si la aceptaban o no.

Resultados

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

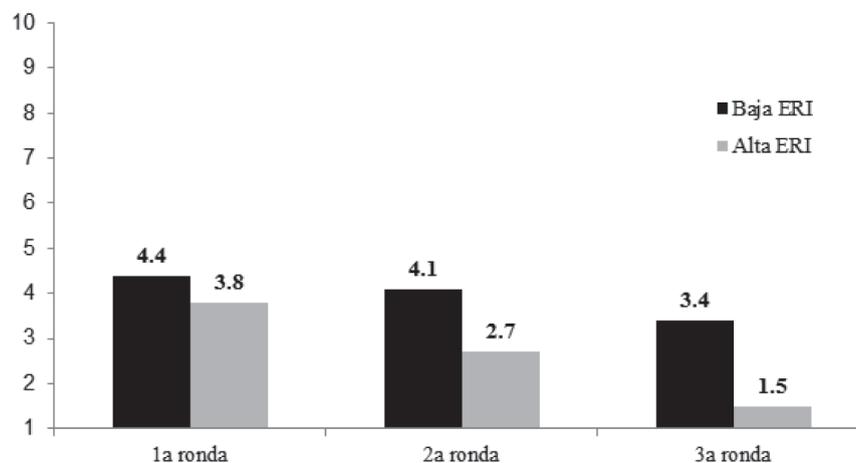


Figura 2. Promedio de expectativas de ganar compitiendo contra el mismo participante en otras actividades similares en cada una de las tres rondas del juego, para los grupos de alta y baja a exposición a resultados incontrolables (ERI).

El análisis de las expectativas de ganar compitiendo contra el mismo participante en otras actividades similares (figura 2) muestra que el grupo de alta ERI ($\bar{x} = 2.57$) reportó menos expectativas de éxito en promedio en las tres rondas que el grupo de baja ERI ($\bar{x} = 4.04$) ($t = 2.70$; $g.l. = 20$; $p = .014$). Como se esperaría por la manipulación experimental, ambos disminuyen sus expectativas de éxito al avanzar las rondas, pero una comparación para muestras apareadas entre los promedios de la primera y tercera ronda muestra que la caída es significativamente mayor para el equipo de alta ERI ($t = 3.40$; $g.l. = 10$; $p = .008$) que para el de baja ERI ($t = 1.59$; $g.l. = 10$; $p = .155$).

En el diseño experimental, la aceptación de las ofertas mínimas en el ultimátum es un reconocimiento de una jerarquía menor frente al otro. De ser así, las ofertas aceptadas deberían incrementarse conforme se percibe con mayor claridad la superioridad del otro jugador. Para poner a prueba esta hipótesis se formó un indicador que sumaba un punto por cada oferta aceptada en las tres rondas del juego de *ultimátum*. Posteriormente se calcularon correlaciones Spearman entre este indicador y el indicador promedio de expectativas de ganar compitiendo contra el mismo participante en

otras actividades similares. Los resultados con el total de participantes no muestran relaciones significativas ($Rho = -.113$, $p = .446$). Un análisis por separado para los grupos con alta y baja ERI muestra esta relación en el grupo de alta ERI ($Rho = -.608$, $p = .047$), pero no el grupo de baja ERI ($Rho = -.064$, $p = .851$). Para el grupo de alta ERI, la tendencia a aceptar una oferta en el juego de *ultimátum* disminuye conforme se perciben mayores posibilidades de ganarle al otro jugador. Para el grupo de baja ERI, se observa que la aceptación de ofertas se relaciona con el factor de emociones negativas ante la incertidumbre ($Rho = .673$, $p = .023$). Una alta reactividad emocional ante la incertidumbre se asocia con una mayor aceptación de ofertas en el juego de *ultimátum*.

Conclusiones

Los resultados del segundo estudio complementan los del primero, mostrando que quienes tienen niveles mayores de ERI son especialmente sensibles a las muestras de superioridad en un escenario de competencia, valorando que el otro es superior y difícilmente se le podrá ganar. En quienes reportaron niveles bajos de ERI se observa un resultado

congruente con los resultados de Van den Bos (2009) y Jost et al. (2012), donde la aceptación del *estatus quo* (la superioridad de quien ganó el juego) es una estrategia para reducir la incertidumbre.

El establecimiento de jerarquías no implica necesariamente un escenario de competencia donde sólo uno de los competidores gana, como en el procedimiento de este estudio. Sin embargo, el procedimiento conserva elementos sustanciales, tales como la posibilidad de comparar las capacidades de cada individuo, la distribución de recursos derivada de la competencia y la posibilidad de aceptar o no esos recursos como un indicador de aceptación del estatus.

La hipótesis de este estudio apuntaba hacia un efecto lineal de la ERI sobre la disposición a aceptar un estatus menor, pero las diferencias entre los grupos de alta y baja ERI en los análisis de correlación entre las expectativas de ganar, las reacciones emocionales ante la incertidumbre y la disposición a aceptar las ofertas en el juego señalan un umbral por encima del cual presenta dicho efecto. Sólo niveles particularmente altos de ERI generarían una mayor disposición a aceptar un estatus inferior, mientras que la necesidad de certidumbre cobraría relevancia en los segmentos menos marginales de la sociedad. Deberá interpretarse esta última afirmación considerando que la muestra no es representativa de una población nacional, y que es además mayoritariamente femenina, lo cual tiene implicaciones considerando que las mujeres tienden a perdonar más fácilmente que los hombres (Maganto & Garaigordobil, 2010); y que buscan establecer jerarquías basadas más en respeto que en poder (Hays, 2013).

Discusión general

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

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

En el contexto de la teoría de la justificación del sistema social, los resultados obtenidos apuntan una razón más por la cual los individuos se conforman con el *estatus quo*. Los individuos nacen perteneciendo a categorías sociales (e.g. hombre/mujer, afroamericano/europeoamericano, Shudra o Dálit) con un estatus social ya asignado. Los recursos asignados a cada categoría ofrecen un marco de referencia del set de libertades (S.S. Brehm & Brehm, 1981) a las que los individuos tienen acceso. Dentro de estas posibilidades, los individuos logran mayor o menor control de los recursos a su alcance y esa experiencia deja un aprendizaje respecto de su capacidad para controlar el entorno; quienes fracasan a menudo en sus intentos asumen una incapacidad propia que generalizan a futuras experiencias. El acceso restringido a recursos que deriva de un estatus menor sería entendido entonces

como resultado de la propia incapacidad de los individuos y en esa medida sería percibido como legítimo y justificado, reduciendo la motivación por buscar una modificación del mismo. Esta percepción de legitimidad, aunada a una percepción de baja capacidad para hacer frente a un grupo o categoría social de mayor estatus, resultan en elementos que reducen la motivación por iniciar actos de protesta en contra del estatus quo (Barreiro & Zubieta, 2011; Brussino, Rabbia & Sorribas, 2009; Jost et al., 2012; Zomerén et al. 2012).

Los resultados de estos estudios implican que las relaciones de subordinación-dominio entre grupos de diferente estatus no obedecen únicamente a la transmisión cultural (mediante procesos de socialización) de estereotipos y creencias que legitiman la superioridad de un grupo sobre otro (Jost et al., 2004). El acceso diferencial a recursos entre los grupos genera una exposición crónica a referentes objetivos del estatus de cada grupo y, en esa medida, de los derechos y bienes a los que cada individuo debería aspirar con base en el estatus de su grupo. De esta manera, las normas que legitiman la inequidad obtienen respaldo en la experiencia cotidiana del acceso que cada grupo tiene a esos recursos (Ridgeway, 2001).

Es necesario señalar los efectos que la ERI puede tener en la vida cotidiana. Se sabe que estar en una posición de poder o subordinación tiene efectos en el desempeño (P.C. Schmid & Schmid, 2013) y en los procesos cognitivos básicos (Guinote, 2007a) que llevan a la planeación y consecución de las metas deseadas (Guinote, 2007b). En casos extremos, la impotencia aprendida puede asociarse con depresión y riesgo suicida (González & Hernández, 2012). ¿De qué tamaño serán los efectos de una estimulación crónica en el sentido contrario? Los integrantes de grupos de bajo estatus están, por definición, en carencia de poder y control con respecto a los integrantes de los grupos de alto estatus. La suma constante de estímulos de esta realidad puede llevar a los individuos a la construcción de su propio *techo de cristal* (ver Eagly & Karau, 2002).

Referencias

- Arbuckle, J. L. (2009). Amos (Version 18.0) [Software de computación]. Chicago: SPSS.
- Barreiro, A. V. (2009). La creencia en la justicia inmanente piagetiana: un momento en el proceso de apropiación de la creencia ideológica en un mundo justo. *Psyche*, 18(1), 73-84.
- Barreiro, A., & Zubieta, E. (2011). Parsimonia cognitiva y legitimación de las injusticias sociales: la creencia en el mundo justo y el fatalismo latinoamericano. *Anuario de Investigaciones*, 18, 219-226.
- Brehm, S. S., & Brehm, J. W. (1981). *Psychological reactance: A theory of freedom and control*. New York: Academic Press.
- Brumbach, B.H., Figueredo, A.J., & Ellis, B.J. (2009). Effects of harsh and unpredictable environments in adolescence on development of life history strategies: A longitudinal test of an evolutionary model. *Human Nature*, 20(1), 25-51. doi: 10.1007/s12110-009-9059-3
- Brussino, S., Rabbia, H.H., & Sorribas, P. (2009). Perfiles sociocognitivos de la participación política de los jóvenes. *Revista Interamericana de Psicología*, 43(2), 279-287.
- Buss, D. M. (2004). *Evolutionary Psychology: The new science of the mind*. Boston: Allyn & Bacon.
- Camerer, C., & Thaler, R. (1995). Anomalies: Ultimatums, dictators and manners. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 209-219. doi: 10.1257/jep.9.2.209
- Carver, C. S., & Scheier, M.F. (1989). Assessing coping strategies: A theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(2), 267-283. doi: 10.1037/0022-3514.56.2.267
- Castillo, J.C., Miranda, D., & Carrasco, D. (2012). Percepción de desigualdad económica en Chile: medición, diferencias y determinantes. *Psyche*, 21(1), 99-114. doi: 10.4067/S0718-22282012000100007
- Chudek, M., & Henrich, J. (2011). Culture-gene coevolution, norms psychology and the emergence of human prosociality. *Trends in Cognitive Science*, 15(5), 218-226.
- CONAPRED, (2011). Encuesta nacional sobre discriminación en México ENADIS 2010. México: CONAPRED. Recuperado de http://www.conapred.org.mx/index.php?contenido=pagina&id=424&id_opcion=436&op=436
- Cruz, T. C., Zempoaltecatl, A. V., & Correa, E. F., (2005). Perfiles de sexismo en la Ciudad de México: Validación del cuestionario de medición del Sexismo Ambivalente. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 10(2), 381-395.
- Cummins, D. (2006). Dominance, status, and social hierarchies. En D. M. Buss. (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 676-697). Hoboken, NJ: Wiley
- Eagly, A.H., & Karau, S.J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review*, 109(3), 573-598. doi: 10.1037/0033-295X.109.3.573
- Figueredo, A.J., Vásquez, G., Brumbach, B.H., Schneider, S., Sefcek, J.A., Tal, I.R., ... Jake Jacobs, W. (2006). Consilience and life history theory: From genes to brain to reproductive strategy. *Developmental Review*, 26(2), 243-275. doi: 10.1016/j.dr.2006.02.002
- Garber, J., & Seligman, M.E.P. (1980). *Human helplessness: Theory and applications*. New York: Academic.
- Galindo, O., & Ardila, R. (2012). Psicología y pobreza. Papel del locus de control, la autoeficacia y la indefensión aprendida. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 30(2), 381-407.

- Glick, P., Fiske, S. T., Mladinic, A., Saiz, J. L., Abrams, D., Masser, B., ...López, W. L. (2000). Beyond prejudice as simple anti-path: Hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 763-775. doi: 10.1037/0022-3514.79.5.763
- González, J., & Hernández, T. (2012). La desesperanza aprendida y sus predictores en jóvenes: análisis desde el modelo de Beck. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 17(2), 313-327.
- Greco, V., & Roger, D. (2001). Coping with uncertainty: The construction and validation of a new measure. *Personality and Individual Differences*, 31(4), 519-534. doi: 10.1016/S0191-8869(00)00156-2
- Guinote, A. (2007a). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(5), 685-697. doi: 10.1016/j.jesp.2006.06.008
- Guinote, A. (2007b). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(8), 1076-1087. doi: 10.1177/0146167207301011
- Hagtvet, K.A., & Benson, J. (1997). The motive to avoid failure and test anxiety responses: Empirical support for integration of two research traditions. *Anxiety, Stress, and Coping*, 10(1), 35-57. doi: 10.1080/10615809708249294
- Hays, N.A. (2013). Fear and loving in social hierarchy: sex differences in preferences for power versus status. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 49(6), 1130-1136. doi: 10.1016/j.jesp.2013.08.007
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., & Gintis, H. (Eds.) (2004). *Foundations of human sociality*. New York: Oxford University Press.
- Hill, E.M., Jenkins, J., & Farmer, L. (2008). Family unpredictability, future discounting, and risk taking. *The Journal of Socio-Economics*, 37(4), 1381-1396. doi: 10.1016/j.socec.2006.12.081
- House, B.R., Henrich, J., Brosnan, S.F., & Silk, J.B. (2012). The ontogeny of human prosociality: behavioral experiments with children aged 3 to 8. *Evolution and Human Behavior*, 33(4), 291-308. doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2011.10.007
- Jost J.T., Banaji, M. R., & Nosek, B. A., (2004). A decade of System Justification Theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25(6), 881-919. doi: 10.1111/j.1467-9221.2004.00402.x
- Jost, J. T., Chaikalis-Petritsis, V., Abrams, D., Sidanius, J., van der Toorn, J., & Bratt, C. (2012). Why men (and women) do and don't rebel: Effects of system justification on willingness to protest. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(2), 197-208. doi: 10.1177/0146167211422544
- Jost J.T., Kay, A.C., & Thorisdottir, H. (Eds.) (2009). *Social and psychological bases of ideology and system justification*. New York: Oxford.
- Jost, J. T., Pelham, B. W., Sheldon, O., & Sullivan, B. N. (2003). Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: evidence of enhanced system justification among the disadvantaged. *European Journal of Social Psychology*, 33(1), 13-36. doi: 10.1002/ejsp.127
- Kay, A., Gaucher, D., Peach, J., Laurin, K., Friesen, J., Zanna, M., & Spencer, S. (2009) Inequality, discrimination, and the power of the status quo: direct evidence for a motivation to see the way things are as the way should be. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(3), 421-434. doi: 10.1037/a0015997
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Maganto, C., & Garaigordobil, M. (2010). Evaluación del perdón: Diferencias generacionales y diferencias de sexo. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(3), 391-403.
- Mazumder, B. (2005). The apple falls even closer to the tree than we thought. New and revised estimates of intergenerational inheritance of earnings. En S. Bowles, H. Gintis & M. Osborne-Groves (Eds.), *Unequal chances. Family background and economic success* (pp. 80-99). New Jersey: Princeton University Press.
- McCullough, M. E., Pedersen, E.J., Schroder, J.M., Tabak, B.A., & Carver, C.S. (2013). Harsh childhood environmental characteristics predict exploitation and retaliation in humans. *Proceedings of the Royal Society. Biological sciences*, 280(1750), 1-7. doi: 10.1098/rspb.2012.2104
- Palomar, J. (2008). Poverty, stressful life events, and coping strategies. *The Spanish Journal of Psychology*, 11(1), 228-249.
- Quezada, A., & Canessa, E. (2010). Modelado basado en agentes: una herramienta para complementar el análisis de fenómenos sociales. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 28(2), 226-238.
- Ridgeway, C. L. (2001). The emergence of status beliefs. From structural inequality to legitimizing ideology. En J. T. Jost & B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy* (pp. 257-277). New York: Cambridge University Press.
- Rochat, P., Dias, M., Liping, G., Broesch, T., Passos, C., Winning, A., & Berg, B. (2009). Fairness in distributive justice by 3- and 5-year-olds across seven cultures. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 40(3), 416-442. doi: 10.1177/0022022109332844
- Schmid, P.C., & Schmid, M. (2013). Power increases performance in a social evaluation situation as a result of decreased stress responses. *European Journal of Social Psychology*, 43(3), 201-211. doi: 10.1002/ejsp.1937
- Skinner, E., Johnson, S., & Snyder, T. (2005). Six dimensions of parenting: A motivational model. *Parenting: Science and Practice*, 5(2), 175-235. doi: 10.1207/s15327922par0502_3
- Soria, M., Otamendi, A., Berrocal, C., Caño, A., & Rodríguez Naranjo, C. (2004). Las atribuciones de incontrolabilidad en el origen de las expectativas de desesperanza en adolescentes. *Psicothema*, 16(3), 476-480.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (2004). The social identity theory of intergroup behavior. En M. A. Hogg (Ed.), *Social Psychology*, (Vol. IV, pp. 276-293). London: Sage.
- Van den Bos, K. (2009). The social psychology of uncertainty management and system justification. En J. T. Jost, A. C. Kay & H. Thorisdottir, (Eds.). *Social and psychological bases of ideology and system justification* (pp. 185-209). New York: Oxford.
- Van der Toorn, J., Tyler, T.R. & Jost, J.T. (2011). More than fair: outcome dependence, system justification, and the perceived legitimacy of authority figures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(1), 127-138. doi: 10.1016/j.jesp.2010.09.003
- Velásquez, A.M., Barrera, F., & Bukowsky, W. (2006). Crianza y comportamiento moral: un modelo mediacional. *Suma Psicológica*, 13(2), 141-158.
- Walker, I., & Smith, H. J. (2002). *Relative deprivation. Specification, development and integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walster, E., Berscheid, E., & Walster, G. W. (1976). New directions in equity research. En L. Berkowitz., & E. Walster (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*, (Vol. 9, pp. 151-176), New York: Academic Press.

Wortman, C. B. & Brehm, J. W. (1975). Responses to uncontrollable outcomes: An integration of reactance theory and the learned helplessness model. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, (Vol. 8, pp. 277-336). New York: Academic Press.

Zinn, H. (1968). *Disobedience and democracy: Nine fallacies on law and order*. New York: Vintage.

Zomeran, M., Leach, C.W. & Spears, R. (2012). Protesters as "Passionate Economists": A dynamic dual pathway model of approach coping with collective disadvantage. *Personality and Social Psychology Review*, 16(2), 180-199. doi: 10.1177/1088868311430835