

Capítulo 19

Manipulando la desigualdad económica

DOI: 10.25100/peu.858.cap19

 **Ángel Sánchez-Rodríguez**

Universidad de Granada
angelsanro@ugr.es

 **Guillermo B. Willis**

Universidad de Granada
gwillis@ugr.es

Resumen

La desigualdad económica constituye una importante característica de las sociedades actuales. Dada la naturaleza macrosocial de esta variable, el estudio de sus consecuencias ha sido abordado principalmente desde la sociología, la economía y la epidemiología. Sin embargo, recientemente se ha puesto el acento en la importancia de explorar los procesos psicosociales que surgen como consecuencia de la desigualdad económica. Para ello se hace necesario desarrollar nuevas estrategias metodológicas que no solo permitan establecer la relación entre la desigualdad y dichos procesos psicosociales, sino que también posibiliten estudiar la dirección causal entre las variables. En este capítulo se presenta un procedimiento de laboratorio que puede ayudar a cumplir este objetivo.

Introducción

Una de las definiciones de la psicología social más ampliamente aceptadas se refiere a la disciplina como “la ciencia que estudia los pensamientos, sentimientos y conductas de los individuos en las situaciones sociales” (Gilovich *et al.*, 2005, p. 5). Sin embargo, la mayor parte de las investigaciones en psicología social se han centrado fundamentalmente en aquellas situaciones que tienen un carácter microsocial, es decir, próximo a los individuos (p. e., las normas sociales, Cialdini *et al.*, 1990; Sherif, 1936). Mientras tanto, el estudio de las situaciones sociales de carácter macrosocial o distal al individuo ha sido escaso desde esta disciplina (Oishi *et al.*, 2009). Debido a esta situación, diversas investigaciones han resaltado la necesidad de incorporar el estudio de las variables macrosociales al campo de la psicología social, haciendo un llamamiento a recuperar lo que C. Wright Mills (1959) llamó “la imaginación sociológica” (Graham *et al.*, 2015; Oishi *et al.*, 2009).

Desde este campo disciplinar, en los últimos años se ha tratado de incluir bajo el término de psicología socioecológica (o ecocultural) aquellos

trabajos que exploran cómo las variables del entorno más distales —como el sistema económico, político, educativo y/o religioso, así como el clima o la geografía— se relacionan con los patrones psicológicos y culturales (Oishi y Graham, 2010; Uskul y Oishi, 2018). A partir de este enfoque se hace hincapié en estudiar cómo se establecen los pensamientos, emociones y conductas, así como las normas, los valores y los símbolos culturales en su entorno natural y social; por ejemplo, al aplicar una imaginación sociológica al estudio de la personalidad se puede examinar cómo ciertos contextos naturales, —vivir en la playa o en la montaña—, se relacionan con los distintos rasgos de personalidad (Oishi *et al.*, 2015).

Inicialmente, en el presente capítulo, plantearemos las distintas estrategias metodológicas del enfoque socioecológico: *estudios de asociación*, *de proceso* y *de construcción de nichos* (Oishi, 2014). Para ello explicaremos el tipo de preguntas que tratan de responder cada una de estas estrategias y los métodos que se emplean. Posteriormente, desde este enfoque, trataremos de abordar el estudio de la desigualdad económica. Para ello delimitaremos el concepto de desigualdad económica y expondremos los estudios previos que han explorado cómo la desigualdad económica se relaciona con distintos problemas sociales y variables psicológicas. En este apartado también plantearemos algunas preguntas de carácter teórico que consideramos importantes a tener en cuenta a la hora de operacionalizar esta variable. Posteriormente, ejemplificaremos cómo llevar a cabo un estudio experimental en el que se manipule la desigualdad económica con el paradigma de Bimboola señalando sus puntos fuertes y limitaciones (Jetten *et al.*, 2015; Sánchez-Rodríguez *et al.*, 2017). Finalmente, presentaremos algunas conclusiones sobre el abordaje del estudio de la desigualdad económica desde la psicología social.

Cuestiones metodológicas

Estrategia metodológica de la psicología socioecológica

El enfoque socioecológico acepta la posibilidad de que, tanto las variables macrosociales condicionan los pensamientos, emociones y conductas de las

personas, así como que estas últimas condicionan a las primeras. De esta manera se destaca la capacidad de adaptación de los individuos a su ambiente (Oishi y Graham, 2010). Por tanto, desde este enfoque no solo se trata de buscar la relación entre variables macrosociales y psicológicas; también se trata de explorar la dirección causal de dicha relación, aceptando que esta puede ser bidireccional. Asimismo, una vez establecidas dichas relaciones causales, trata de dar un paso más allá explorando los mecanismos psicológicos subyacentes que podrían estar detrás de estas relaciones causales.

Teniendo en cuenta esta perspectiva teórica cabría aglutinar en tres las estrategias metodológicas a seguir (Oishi, 2014): la primera sería el diseño de *estudios de asociación* a través de los cuales se busca establecer empíricamente la relación entre una determinada característica del entorno ecológico o social, como podrían ser los terrenos montañosos, y un determinado patrón psicológico, como la personalidad introvertida. Así, una posible pregunta de investigación sería ¿las personas introvertidas suelen vivir en terrenos más montañosos? Para contestar a esta pregunta sería necesario medir la introversión/extroversión de una muestra de personas que vivan en un sitio montañoso y comparar las puntuaciones con las encontradas en un grupo de personas que viven en un lugar llano.

Una segunda estrategia serían los *estudios de proceso*, que tratan de establecer una relación causal entre el contexto y las variables psicológicas. Es decir, trata de establecer cómo distintas variables del entorno podrían dar lugar a un determinado patrón psicológico, ya sea en forma de cogniciones, emociones o conductas. A esto se le ha denominada *efecto del contexto*. Además, este tipo de estudios podrían completarse al examinar el mecanismo subyacente que permitiría explicar dicha relación causal. Siguiendo con el ejemplo anterior, una posible pregunta a plantear sería ¿las personas que viven en contextos más montañosos tienden a convertirse en personas más introvertidas? En caso de que así fuera, ¿podría deberse a que en los terrenos montañosos suele haber menos gente con la cual interactuar y esto hace que sean más introvertidos? Esto requería no solo medir el nivel de introversión, sino también el número de personas con las que los

participantes conviven. Un análisis estadístico de mediación podría examinar si realmente el efecto de la zona en la que se vive (montañosa o llana) sobre la introversión se explica a través del número de personas con las que se interactúa. Finalmente, un tercer tipo de investigación serían los *estudios de construcción de nichos*. Este tipo de estrategias investigarían la relación causal inversa de los estudios de proceso, es decir, explorarían cómo un determinado estado psicológico podría dar lugar a la construcción, búsqueda o mantenimiento de una determinada característica del entorno ecológico o social; esto es, un *Ajuste del entorno a la persona*. Siguiendo esta estrategia, y siguiendo con el ejemplo anterior, la pregunta a plantearse sería ¿las personas más introvertidas tienden a buscar terrenos más montañosos donde vivir? Para ello, se podría examinar, por ejemplo, el grado en que un grupo de personas es introvertida o extrovertida y explorar si hay diferencias en las preferencias que tendrían en comprarse una casa en la playa o en la montaña.

Por tanto, la psicología socioecológica trata, al igual que la sociología y otros enfoques similares —psicología ecológica (Barker, 1968), psicología ambiental (Craik, 1973; Stokols, 1978), y la psicología comunitaria (Kelly, 1971; Reppucci *et al.*, 1999)—, de explorar las asociaciones entre los factores macro-sociales y las variables psicológicas y culturales. Sin embargo, se diferencia de aquellas en que además (1) trata de establecer la dirección causal de dichas asociaciones y (2) explora los mecanismos psicológicos subyacentes a estas relaciones causales. Por ello, junto con la metodología observacional y de encuesta, propias de estos otros enfoques, a la hora de realizar estudios de procesos (para explorar los efectos del contexto) o estudios de construcción nichos (para examinar el ajuste del entorno) incorpora el método experimental (Oishi, 2014).

El método experimental, al manipular la variable de interés —vivir en zonas montañosas o llanas— y asignar aleatoriamente a los participantes a las condiciones experimentales, permite controlar por posibles variables extrañas; además, posibilita desgranar los procesos sociales en sus ingredientes más elementales (Aronson *et al.*, 1998). Así, si realmente queremos saber si el vivir en una zona montañosa o llana influye sobre la personalidad, se

podría realizar un experimento en el que los participantes son asignados al azar a estas dos condiciones: la mitad de la muestra tendría que vivir durante un mes en una zona montañosa; la otra mitad en una zona llana.

Al asignar al azar a los participantes a estos dos grupos, nos aseguramos de que las distintas terceras variables que podrían explicar nuestros efectos, se distribuyan homogéneamente entre los dos grupos experimentales. Podría ser, por ejemplo, que las personas altas en neuroticismo elijan vivir en zonas montañosas, y que el neuroticismo también explique el grado de introversión. Si esto fuese así, la preferencia por zonas montañosas no se debería al nivel de introversión, y la relación encontrada entre las variables no sería una relación genuina, sino que estaría explicada por el neuroticismo. El método experimental permite descartar esta explicación alternativa de los resultados: si en nuestra muestra existen personas altas y bajas en neuroticismo, el método experimental permitirá que esta característica se distribuya de una forma parecida en los dos grupos; dado que los grupos se han creado al azar, el número de personas altas y bajas en neuroticismo que caen en cada uno de los grupos debería ser similar.

De forma importante, el método experimental permite controlar por aquellas variables en las que el equipo de investigación ha pensado (el neuroticismo en el ejemplo anterior), pero también permite controlar por aquellas variables desconocidas; es decir, quizás existan otras variables de personalidad que podrían explicar el efecto de “vivir en la montaña” sobre la introversión, pero la aleatorización en la formación de los grupos también permite controlar por estas otras variables, aunque se ignore su existencia. Por consiguiente, el método experimental es el único método que permite, de forma directa y fidedigna, establecer una relación de causa y efecto en un proceso socioecológico.

Una vez enmarcados en el enfoque socioecológico y hechas las aclaraciones pertinentes sobre la metodología que emplea, a continuación nos centraremos en un caso concreto en el que se podría utilizar esta perspectiva: la forma en que la desigualdad económica puede afectar psicológicamente a los individuos.

Aproximación conceptual al estudio de la desigualdad económica

La desigualdad económica representa uno de los principales retos que debe afrontar nuestra sociedad hoy en día. Esto se debe a que, en las últimas décadas, y especialmente después de la crisis del 2007, el grado de desigualdad ha crecido en la mayoría de los países desarrollados (OECD, 2015; Piketty, 2014). Actualmente se estima que el 1 % de la población mundial controla el 99 % por ciento de los recursos del planeta (Oxfam, 2016).

La gran desigualdad económica actual supone un problema en sí mismo debido a sus problemáticas implícitas, como la existencia de niveles extremos de pobreza; pero también porque se ha visto asociada a una mayor inestabilidad social (World Economic Forum, 2017). Esto ha propiciado que en los últimos años se hayan aunado esfuerzos para tratar de comprender las implicaciones que tiene el contexto de desigualdad en el que estamos inmersos. Dada la naturaleza macrosocial de esta variable, el estudio de sus consecuencias ha sido abordado, principalmente, desde disciplinas como la sociología, la economía o la epidemiología. Sin embargo, recientemente se ha puesto el acento en la importancia de explorar las dinámicas psicosociales que se producen en función del grado de desigualdad económica, para lo cual resulta especialmente útil el estudio de sus consecuencias desde la psicología social (Wilkinson y Pickett, 2017).

Por desigualdad económica nos referimos a las diferencias en los ingresos y riqueza que reciben y están en disposición de los individuos u hogares (Requena *et al.*, 2013). En los últimos años se han incrementado considerablemente los trabajos que han relacionado esta característica económica con distintas problemáticas sociales, así como con ciertas tendencias psicológicas (Wilkinson, y Pickett, 2009). Por ejemplo, se ha encontrado que las personas que viven en países más desiguales tienden a ser menos agradables con los demás (de Vries *et al.*, 2011), están menos dispuestos a ayudar (Paskov y Dewilde, 2012), confían menos en la gente (Oishi *et al.*, 2011), están más preocupados por la posición que ocupan en la jerarquía económica (p. e., ansiedad por el estatus, Delhey *et al.*, 2017) y tienden a

considerarse mejores que los demás (p. e., sesgo de autoensalzamiento, Loughnan *et al.*, 2011).

En términos de las distintas estrategias metodológicas planteadas por el enfoque socioecológico, todas estas investigaciones descritas en el párrafo anterior responden a los denominados *estudios de asociación*. Sin embargo, algunas investigaciones también han tratado de abordar el estudio de la desigualdad desde una metodología experimental tratando de explorar sus consecuencias; es decir, planteado *estudios de proceso* (Côté *et al.*, 2015; Nishi *et al.*, 2015; Payne *et al.*, 2017; Sánchez-Rodríguez *et al.*, 2017).

Siguiendo esta misma estrategia metodológica en este capítulo planteamos un ejemplo de investigación en el que se manipula la desigualdad económica y se exploran algunas de sus posibles consecuencias psicosociales.

Pero antes, es importante tener en cuenta algunas cuestiones del concepto de desigualdad, así como de las posibles consecuencias que se pueden derivar de ella para plantear una adecuada manipulación del concepto en función de nuestros objetivos de investigación (ver Tabla 19.1). Es importante subrayar que estas preguntas se plantean con el objetivo de reflexionar sobre la teoría que subyace al método con el que queremos abordar nuestra pregunta de investigación. Por tanto, cada grupo de investigación deberá decidir cuál es el tipo de desigualdad que le interesa en función de sus objetivos.

Tabla 19.1. Cuestiones para tener en cuenta a la hora de operacionalizar la desigualdad económica.

-
- ¿Desigualdad económica producto de los ingresos o de la riqueza?
 - ¿Desigualdad económica objetiva o percibida?
 - ¿Desigualdad económica entre los más ricos y los más pobres o entre todos los estratos de la población?
 - ¿Qué tipo de consecuencias de la desigualdad económica queremos explorar?
-

Fuente: elaboración propia.

¿Desigualdad económica producto de los ingresos o de la riqueza?

Como señalábamos más arriba, la desigualdad económica se refiere a las diferencias en ingresos y riqueza (Requena *et al.*, 2013). Mientras que los ingresos aluden a la cantidad de dinero que se va

obteniendo periódicamente, la riqueza se refiere a la cantidad de bienes acumulados. Ambas fuentes de desigualdad están altamente relacionadas y pueden ser calculadas con la misma unidad de medida: el dinero. En el campo de la economía, el cálculo de las desigualdades económicas se suele realizar a partir de las desigualdades de ingresos. Esto es debido a que la información de los ingresos es más fiable y fácil de obtener (a través de mecanismos estatales que regulan los intercambios del mercado) que la información de la riqueza, debido, entre otras cosas, a la opacidad bancaria de los “paraísos fiscales”. Sin embargo, al trasladar el estudio de la desigualdad económica para explorar sus consecuencias psicosociales corremos el riesgo de aceptar como válidos las estrategias metodológicas establecidas por otras disciplinas, como la económica, sin reflexionar detenidamente si estas estrategias son también las más adecuadas para explorar las consecuencias psicosociales de la desigualdad en un contexto de laboratorio.

Plantear la desigualdad económica como producto de los ingresos o de la riqueza es una cuestión de gran calado en las ciencias sociales que determina el planteamiento general del problema. Por ejemplo, al conceptualizar la desigualdad económica, Marx (1859/1980) hacía hincapie en la posición laboral que se ocupa (trabajador o dueño de los medios de producción), mientras que Weber (1922/1993) subrayaba la importancia de los recursos a los que se pueden acceder en el mercado. Por ello, aunque la desigualdad de ingresos y de riqueza se pueden medir en la misma unidad de medida — el dinero— y están íntimamente relacionados —los ingresos se pueden convertir en riqueza y la riqueza en ingresos— su diferenciación es importante porque puede modificar la orientación psicológica, es decir, la tendencia a pensar en unas u otras variables asociadas. La desigualdad de ingresos podría orientar en mayor medida hacia la posición laboral por la cual se obtienen dichos ingresos mientras que la desigualdad de riqueza orientaría más hacia las condiciones de vida.

En este sentido, cabría preguntarse ¿la desigualdad económica tendrá las mismas consecuencias psicosociales si se plantea como producto de la desigualdad de ingresos a si se plantea como producto de la desigualdad de riqueza? ¿En cuál

de estas dos manipulaciones es más probable que se activen creencias meritocráticas relacionadas con el trabajo duro, el nivel de formación, etc.? ¿Y en cuál es más probable que se activen preocupaciones morales? Si anticipamos que las respuestas a estas preguntas van a ser diferentes deberemos considerar seriamente el tipo de marco empleado en la manipulación a la hora de estudiar estas u otras variables psicosociales, ya que dicha decisión metodológica podría estar condicionando las respuestas que obtendremos de nuestra investigación.

Además de tener en cuenta el contenido de la variable con la que queremos relacionar la desigualdad hay dos consideraciones generales que habría que tener en cuenta a la hora de tomar esta decisión.

1. *Contexto de desigualdad.* El grado de desigualdad económica que queremos estudiar siempre estará enmarcado en un contexto determinado. Podemos distinguir, por ejemplo, la desigualdad económica en una sociedad (país, ciudad o barrio), o bien en una organización determinada. En este sentido, habría que tener en cuenta que si nos centramos en la desigualdad de ingresos para medir la desigualdad de la sociedad (comparamos el sueldo que gana un alto directivo frente a un empleado de rango bajo) estamos dejando fuera a todas aquellas personas que están fuera del sistema de trabajo-salario (las personas que se dedican a trabajar en el hogar, las desempleadas y los grupos sociales que viven excluidos del sistema laboral). Este punto es particularmente importante ya que estaríamos infraestimando la realidad de la desigualdad de la sociedad. Sin embargo, si el objetivo es explorar las consecuencias de la desigualdad económica dentro de una organización, la desigualdad de ingresos se ajustaría en mayor medida.
2. *Nivel de abstracción-concretud.* Anteriormente hemos dicho que los ingresos y la riqueza se pueden medir con la misma unidad de medida, el dinero. Sin embargo, se podría pensar que, en términos generales, el dinero habitualmente se usa para medir el nivel de ingresos, pero no tanto el nivel de riqueza, al menos no como representación mental.

Ante la pregunta ¿Cuánto gana una persona? la mayoría de gente es probable que responda pensando en una cantidad de dinero determinada. Sin embargo, ante la pregunta ¿Cómo de rica es una persona? probablemente más que, pensar en la cantidad de dinero que tiene en el banco guardado, piense en las condiciones de vida de la persona (su casa, su coche). En este sentido, el nivel de abstracción que tiene el dinero en cuanto a hipotéticos usos que se puede hacer de él, podrá considerarse mayor que las condiciones de vida de un individuo representada en objetos concretos. Siguiendo la *Contrual-level theory* (Trope y Liberman, 2010) esto es importante por dos motivos: (a) la distancia psicológica es mayor cuanto más abstracto sea el objeto, por lo que cabe esperar que las personas se sienten más cercanas y apegadas a su casa o su coche que al dinero que les costó; y (b) lo abstracto coincide mejor con lo abstracto y lo concreto con lo concreto, por lo que dependiendo de lo concreto (conductas específicas) o abstracto (rasgos psicológicos) que sean nuestras variables de intereses con las que queramos relacionar la desigualdad económica, plantearla como más abstracta o más concreta podrá afectar nuestros resultados.

¿Desigualdad económica objetiva o percibida?

Siguiendo el enfoque socioecológico, planteado por Wilkinson y Pickett (2017), la percepción de la desigualdad económica es crucial para la supervivencia de las personas. Esto es debido a que existe una gran diferencia entre las estrategias sociales más adaptativas en los contextos muy desiguales en comparación con los más igualitarios. Así, es crucial para su supervivencia que sean capaces de percibir adecuadamente el grado de desigualdad que existe y así acomodar sus estrategias sociales eligiendo aquellas más adaptativas. En las sociedades con una marcada desigualdad económica se fomentará la búsqueda del interés personal y la competitividad, ya que estas estrategias aumentarían las posibilidades de sobrevivir en este entorno. Por el contrario, en sociedades más igualitarias, la cooperación y compartir recursos facilitarían el éxito.

Las relaciones sociales vendrían marcadas por la reciprocidad y la confianza en los demás. Bajo esta lógica, si un individuo empleara estrategias cooperativas y se mostrara generoso con los demás en contextos altamente desiguales, sería más probable que los demás tiendan a aprovecharse de él o de ella explotándolo; por el contrario, si empleara estrategias competitivas y egoístas en contextos igualitarios es probable que el resto de la comunidad acabara excluyéndolo por considerarle una amenaza para el bien común.

Por tanto, si ajustan sus estrategias sociales al grado de desigualdad estas probablemente se vean recompensadas (Wilkinson y Pickett, 2017). Por ello percibir correctamente el grado de desigualdad es tan importante. En efecto, Nishi *et al.* (2015) llevaron a cabo un experimento en el mostraron que la desigualdad solo afectaba a la tendencia a cooperar de los participantes —siendo menor cuanto más desigualdad había— solo cuando estos eran conscientes del grado de desigualdad. Cuando la desigualdad fue invisible a los ojos de los participantes esta no afectó al nivel con el que cooperaban con los demás. Esto, junto con el hecho de que las personas parecen tener una percepción muy distorsionada del grado de desigualdad que existe (Norton y Ariely, 2011) ha llevado a algunos autores a recomendar centrar la investigación en las consecuencias de la desigualdad económica percibida en lugar de la objetiva (Gimpelson y Treisman, 2018).

¿Desigualdad económica entre los más ricos y los más pobres o entre todos los estratos de la población?

Desde la economía se han desarrollado diversas formas de medir la desigualdad económica. Sin entrar en detalles sobre el cálculo matemático requerido para obtener los distintos índices económicos diremos que, fundamentalmente, se necesitan dos datos para calcularlo: el número de personas y la cantidad de riqueza/ingresos que poseen. Para llevar a cabo el cálculo de los distintos índices de desigualdad económica se han planteado dos estrategias: los que tienen en cuenta a toda la población y los que comparan los valores extremos de la distribución.

Respecto a la primera estrategia, esta no busca tanto contrastar el nivel de riqueza de los extremos

como la cantidad de población que vive bajo distintas condiciones de vida. Por tanto, se centran en comparar el nivel de concentración de riqueza. En este sentido, uno de los indicadores más utilizados es el índice Gini que mide la desigualdad mediante la exploración del nivel de concentración que existe en la distribución de los ingresos entre la población, es decir, mide el grado en el que la distribución de ingresos se aleja de una distribución en la que todos tuvieran exactamente lo mismo. Es de destacar que en los estudios de asociación planteados más arriba la mayoría emplean el índice Gini como variable predictora.

Entre el segundo grupo de estrategias se entiende que la desigualdad viene determinada por la distancia entre el grupo más rico y el más pobres. En este sentido, los dos índices más utilizados son el ratio 80/20 que compara el 20 % más rico con el 20 % más pobre, y el ratio 90/10, que hace lo propio, pero solo teniendo en cuenta el 10 % de la población en los extremos de la distribución. Algunas críticas que suscitan estos índices es que, por un lado, el 10 % más pobre tiene una cantidad similar de riqueza que el 20 %, en incluso que el 50 % de personas que menos tienen en la sociedad; mientras que la parte alta de la distribución es muy heterogénea, habiendo una gran diferencia de riqueza entre el 20 % y el 10 % más rico, incluso dentro de este 10% las diferencias entre el 1 % más rico y el 9 % restantes suelen ser abismales (Piketty, 2014). En este sentido, algunas investigaciones han mostrado que la gran diversidad en la desigualdad económica de los distintos países del mundo se debe, fundamentalmente, a las diferencias entre el 40-50 % más pobre y el 10-1 % más rico, mientras que las diferencias entre el 50 % y el 90 % de la distribución es muy reducida (Palma, 2016). Considerando lo anterior, parece más adecuado explorar las consecuencias de la desigualdad atendiendo al contraste entre los más ricos y los más pobres en lugar de atendiendo a las clases medias.

De forma paralela a estas dos estrategias, al medir la percepción de desigualdad económica se han desarrollado medidas que, o bien, buscan contrastar los extremos de la distribución, o presentar la estructura de la sociedad en función del nivel de riqueza en el que vive cada estrato (ver Figura 19.1).

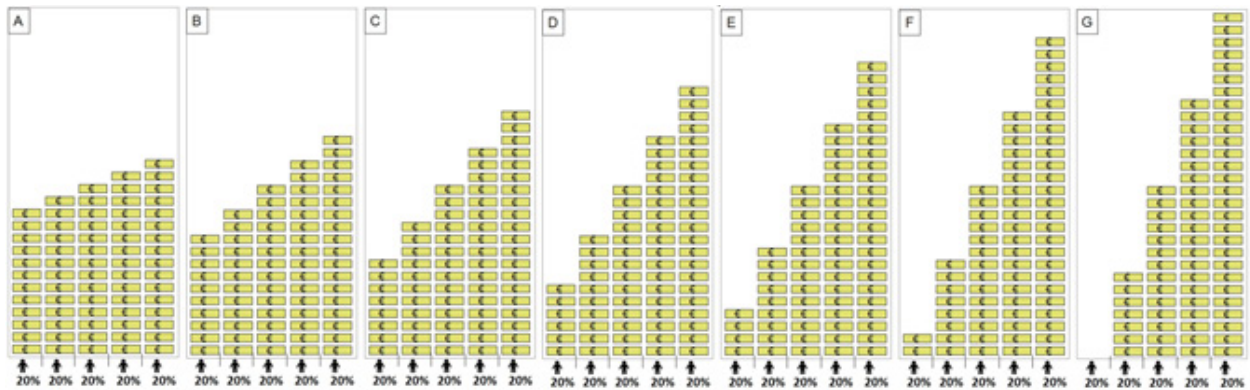
A nivel psicológico, creemos que la elección de una u otra medida, al igual que la forma en la que decidamos operacionalizar la desigualdad a nivel experimental, es importante en función de si queremos hacer saliente uno de los dos componentes de la desigualdad: el contraste de riqueza o la distribución de los recursos entre toda la población. Si lo que buscamos es hacer particularmente saliente el contraste de riqueza/ingresos entre los más ricos y los más pobres para acentuar los procesos de comparación social la estrategia seguida por los indicadores 80/20, 90/10, o por la brecha salarial percibida, podría resultar particularmente útiles. Por el contrario, si estamos más interesados en la percepción general de la estructura de la población en función del grado de riqueza/ingresos para explorar, por ejemplo, el papel de factores estructurales como la percepción de movilidad social, quizá sería más útil seguir las estrategias del índice Gini y de los gráficos GNIM y la percepción diafragmática.

¿Qué tipo de consecuencias de la desigualdad económica queremos explorar?

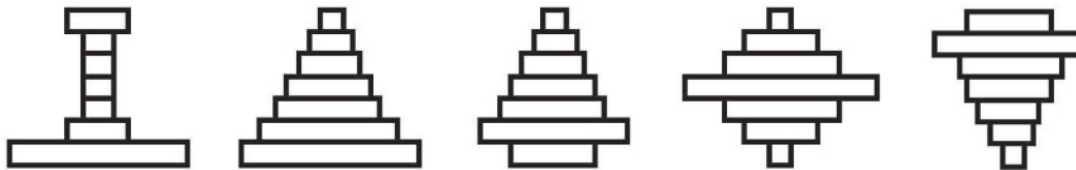
La desigualdad económica configura una realidad compleja por lo que sus consecuencias son multidimensionales (Rodríguez-Bailón *et al.*, 2020). Neckerman y Torche (2007) aportan una tipología especialmente útil para distinguir los diferentes tipos de consecuencias de la desigualdad económica. Estos autores sugieren que la desigualdad tiene cuatro tipos de consecuencias: mecánicas, funcionales, relacionales, y contextuales.

Las *consecuencias mecánicas* se refieren a los efectos relacionados con la cantidad de recursos. Si la posición económica repercute en un resultado; por ejemplo, a más riqueza mejor salud, entonces un aumento de la desigualdad generará como resultado un aumento en las diferencias de salud. Sin embargo, si se diera el caso, como es probable que ocurra, que un ligero aumento en la riqueza de los más pobres repercutiera en un mejoramiento de su salud mucho más acentuado que lo que empeoraría una ligera disminución en la riqueza de los más ricos, estaríamos hablando de una *consecuencia funcional*: la reducción de la desigualdad tendría un mayor efecto sobre los más pobres, esto es, sobre quienes es más eficaz.

The Graphic Notes Inequality Measure [GNIM] (Rodríguez-Bailón *et al.*, 2017):



Percepción diagramática (Evans *et al.*, 1992):



Brecha salarial: Se pregunta por el salario que se cree que obtiene un directivo de una gran empresa y por el de un empleado no cualificado. Con base en estas dos cifras se calcula el índice de la brecha salarial percibida (Castillo *et al.*, 2012).

Figura 19.1. Distintas formas de medir la percepción de desigualdad económica

Fuente: Rodríguez-Bailón *et al.* (2017).

Por otro lado, podría ocurrir que, independientemente de la cantidad de recursos de los que los individuos dispongan, la posición en la parte baja o alta de la jerarquía económica fuera el factor que determinara las consecuencias asociadas a su posición en dicha jerarquía. Este sería el caso, por ejemplo, de las consecuencias asociadas a la identificación con una determinada clase social, independientemente de la distancia que exista entre las distintas clases. En este caso sería la posición relativa en la jerarquía, y no el aumento o la disminución de la desigualdad económica, lo que tendría cierto impacto en sus consecuencias. Este tipo de efectos se conocen como *consecuencias relacionales*.

Finalmente, el grado de desigualdad económica tiene un impacto contextual en la vida de las personas. Vivir en contextos en los que todos tienen más o menos los mismos recursos condiciona la vida de las personas de forma diferente, a si viven en

contextos en los que existe una gran diferencia entre los ricos y los pobres. Por tanto, según este tipo de efectos, independientemente de la posición que ocupan los individuos en la jerarquía en función de sus recursos, el grado de desigualdad les afectará a todos. Este tipo de consecuencias de la desigualdad se denominaban *contextuales o de externalidad*.

Es importante tener claro el tipo de consecuencias que pretendemos explorar a la hora de operacionalizar la desigualdad en un paradigma experimental para así poder canalizar aquellas sobre las que estamos interesados y controlar aquellas sobre las que no. Por ejemplo, diversos estudios muestran un efecto de la clase social sobre el *self-construal* —la imagen que una persona tiene de sí misma en relación con la distancia de los demás (Markus y Kitayama, 1991)—. De tal manera que las personas más ricas tienen una imagen de sí mismos como más independientes, mientras que

las personas más pobres se autoperciben más interdependientes (Kraus *et al.*, 2012; Stephens *et al.*, 2014). Un posible efecto mecánico de la desigualdad implicaría que al aumentar esta, las diferencias en *self-construal* aumentarían. Por tanto, si nosotros ahora estuviéramos interesados en explorar los efectos contextuales de la desigualdad económica a nivel experimental, sería necesario controlar por este posible efecto mecánico manteniendo constante la posición económica de los participantes y solo manipular la distribución de riqueza de su entorno para evitar efectos confundidos (ver por ejemplo, Sánchez-Rodríguez *et al.*, 2017).

Ejemplificación del método

El siguiente ejemplo de método de investigación responde a un estudio de proceso en el que manipularemos las consecuencias de la desigualdad económica y exploraremos las consecuencias que esta tiene sobre el clima normativo. Para ello, presentaremos, en primer lugar, el procedimiento de la manipulación; posteriormente, abordaremos una pregunta de investigación como ejemplo para exponer la utilidad del paradigma experimental. Finalmente, resumiremos los puntos fuertes y limitaciones de este tipo de metodología.

Manipulación de la desigualdad económica: paradigma de Bimboola

En concreto, manipularemos la desigualdad económica a dos niveles: alta vs. baja.

Partiendo de las cuestiones anteriormente propuestas, las respuestas a partir de las cuales se aborda esta manipulación experimental son:

- Desigualdad económica producto de los ingresos y la riqueza.
- Desigualdad económica percibida.
- Desigualdad económica entre los más ricos y los más pobres.
- Consecuencias contextuales.

El fundamento teórico aportado por el enfoque socioecológico sugiere que las consecuencias de los factores macrosociales sobre los individuos se dan porque estos tratan de adaptarse activamente a su entorno (Oishi y Graham, 2010). Por tanto, una

característica del entorno macrosocial, como el grado de desigualdad económica, proporcionará un entorno en el que se facilitará el desarrollo de aquellas estrategias sociales que más posibilidades de sobrevivir proporcionen a las personas y se inhibirán aquellas menos útiles para su supervivencia (Wilkinson y Pickett, 2017).

Dado que aquí se está poniendo el acento en el proceso de adaptación que llevan a cabo las personas, un marco particularmente útil en el poder manipular la desigualdad económica en un contexto de laboratorio sería plantear una situación en la que los participantes tengan que imaginarse que se van a mudar a una nueva sociedad y que deben adaptarse a ella de la mejor manera posible. Este será, por tanto, el marco general de la manipulación para la cual utilizaremos el paradigma de Bimboola (Jetten *et al.*, 2015; Sánchez-Rodríguez *et al.*, 2017). Ver resumen de los pasos a seguir en la Figura 19.2.

Paso 1: una vez los participantes llegan al laboratorio, y firman el consentimiento informado, se les explica que van a participar en un estudio de “adaptación a nuevos contextos sociales”. Utilizando programas para el diseño de experimentos en el laboratorio como el E-prime (Psychology Software Tools, 2012) o el Qualtrics (Qualtrics, 2005) los participantes, tras estas instrucciones, se sientan en ordenadores independientes.

Paso 2: una vez iniciado el experimento, se insta a los participantes a imaginarse que van a ir a vivir a una nueva sociedad ficticia llamada Bimboola para empezar una nueva vida. Posteriormente se les explica que Bimboola es una sociedad bastante desigual (vs. igualitaria) por la forma en la que distribuye sus recursos. Entonces se aclara que esto significa que la brecha entre las personas más ricas y las más pobres es bastante grande (vs. pequeña). Dado que la interpretación de lo grande o pequeña que es esta distancia económica entre ricos y pobres es relativa y está sujeta a posicionamientos ideológicos (Alesina y Fuchs-Schündeln, 2007) conviene aclarar que esta afirmación se establece al ser comparado con otras sociedades.

Paso 3: una vez se ha planteado a los participantes que Bimboola es una sociedad desigual (vs. igualitaria) se pasa a concretar en qué consiste dicha desigualdad. Para ello se explica que esta

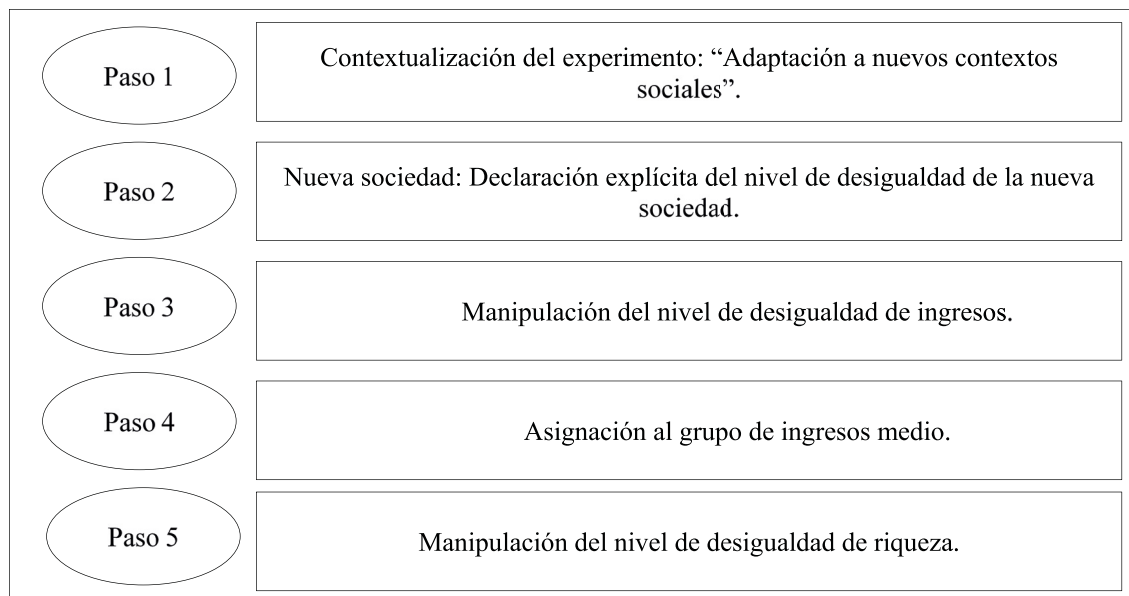


Figura 19.2 Resumen del procedimiento.

Fuente: elaboración propia.

sociedad está organizada en tres niveles, dependiendo de la media de ingresos de las personas de cada nivel. Entonces se plantea la forma que adquiere la distribución de ingresos con una imagen que permita ver en perspectiva los tres niveles y así facilitar su comparación (ver parte superior de la Figura 19.3). Aunque los ingresos planteados se refieren a la moneda imaginaria de Bimboola creemos que, dada la probable comparación que los participantes van a establecer con su moneda de referencia, es recomendable ajustar su valor a esta, tanto en la cantidad como en el hecho de que se planteen los ingresos mensuales o anuales.

En este punto hay que tener en cuenta que la forma en la que enmarquemos el nivel de ingresos puede tener consecuencias importantes en nuestros resultados en al menos dos aspectos: (1) El nivel de distancia psicológica será mayor si se plantean los ingresos anualmente en comparación a si se plantean mensual o incluso semanalmente (Trope y Liberman, 2010), y (2) el encuadre puede afectar al nivel de desigualdad deseada, ya que si se plantea la desigualdad con cantidades menores (mensualmente en comparación con anualmente), aunque los valores sean equivalentes, el grado de desigualdad deseada es probable que sea mayor (Pedersen y Larsen, 2018).

Un punto importante para tener en cuenta en la forma en que se presentan las distribuciones económicas de ambas condiciones —alta y baja desigualdad— es controlar que no haya efectos confundidos y asegurarnos de que lo único que estamos manipulando es el grado de desigualdad económica. Uno de estos posibles efectos confundidos que debemos controlar es la riqueza total de Bimboola. Para ello, debemos asegurarnos de que en las dos condiciones la riqueza total de la media de ingresos sea la misma. Esto es, que al sumar la media de ingresos de los tres niveles de la condición de alta desigualdad el resultado sea el mismo que al sumar los tres niveles de la condición de baja desigualdad. Como se puede apreciar en la Figura 19.3, en ambas condiciones la media total de ingresos es 24 000 monedas Bimbooleanas al mes (MB/mes). Otra forma de ver esto es que al sumar las diferencias entre el grupo 1 (-5.500 MB/mes), el grupo 2 (0 MB/mes) y el grupo 3 (5.500 MB/mes) el resultado sea 0.

Paso 4: Una vez planteado la distribución económica acorde a la condición de alta o baja desigualdad en la que haya sido asignado el/la participante se le explica que para que pueda empezar su nueva vida en Bimboola será asignado/a a uno de estos tres niveles de ingresos. Dado que nuestra

Baja desigualdad		Alta desigualdad
8.000 MB/Mes	1	13.500 MB/Mes
7.000 MB/Mes	2	7.000 MB/Mes
6.000 MB/Mes	3	500 MB/Mes

Figura 19.3 Manipulación de la desigualdad económica en términos de ingresos con el paradigma de Bimboola.

MB/mes = Moneda de Bimboola al mes.

Fuente: elaboración propia.

intención es manipular la desigualdad económica para explorar sus consecuencias contextuales todos/as los/as participantes deben ser asignados/as al mismo nivel de ingresos para que su posición sea la misma en las dos condiciones. En este caso, todos/as son asignados/as al grupo dos en la que ganan de media 7 000 MB/mes. Con esto nos aseguramos de que independientemente del grado de desigualdad económica en torno a ellos/as, todos los/as participantes (1) están en la misma posición —el nivel de ingresos medio— y (2) que ganan los mismos recursos —7 000 MB/mes.

En este punto debemos tener en cuenta un posible efecto confundido adicional: la distancia relativa con el grupo de los ricos (grupo 1) y los pobres (grupo 3). Investigaciones previas han puesto de manifiesto la importancia e implicaciones que tienen los procesos de comparación social (Festinger, 1954) y, particularmente, cómo estos se activan en mayor medida en contextos de desigualdad económica (Payne *et al.*, 2017), por lo que cabe suponer que los/as participantes van a comparar su posición con la de los más ricos y la de los más pobres. Aunque investigaciones previas sugieren que existe una asimetría en los procesos de comparación social cuando las personas están involucradas en jerarquías haciendo que estas tiendan a compararse con los de más arriba en mayor medida que con los de más abajo (Boyce *et al.*, 2010), es importante controlar la manera en la que se ha planteado la distribución de recursos para que esta no sesgue la tendencia a la comparación hacia arriba o hacia abajo. Para ello, la distancia relativa entre el

grupo al que los participantes han sido asignados y la del grupo de los ricos debe ser la misma que la distancia entre ellos y el grupo de los más pobres. Como podemos ver en la Figura 19.3 en la condición de alta desigualdad, ambas distancias económicas son de 6 500 MB/mes, mientras que en la condición de baja desigualdad ambas distancias son de 1 000 MB/mes.

Paso 5: una vez hemos presentado esta nueva sociedad con un determinado grado de desigualdad y asignado a los/as participantes al grupo medio debemos mostrar las condiciones de vida de los distintos niveles de ingresos, así como proveer el contexto en el que los/as participantes puedan experimentar el desigual acceso a los recursos inherente al concepto de desigualdad económica. Para ello, les explicamos que para empezar su nueva vida en Bimboola tienen que adquirir los recursos necesarios para su vida cotidiana tales como una casa, un coche y unas vacaciones. Para que puedan llevar a cabo su elección les presentaremos todos los recursos en Bimboola organizadas en función de sus precios.

Sin embargo, el tipo de casas, coches y unas vacaciones disponibles van a depender de la condición experimental a la que hayan sido asignados/as los participantes. Mientras que las casas, los coches y las vacaciones disponibles para el grupo más rico en Bimboola eran ligeramente más caros que las del grupo medio, los artículos que el grupo más rico podría comprar en la condición de alta desigualdad eran mucho más lujosos y extravagantes (grandes mansiones, coches deportivos de gama alta y

excéntricas vacaciones tales como comprarse una isla privada o viajar al espacio). Del mismo modo, aunque los recursos que la gente del grupo más pobre podían comprar en la condición de baja desigualdad eran solo un poco más baratos que los del grupo medio, al grupo más pobre de la condición de baja desigualdad debían vivir en chabolas (chozas), usando motocicletas viejas y dañadas y no podían irse de vacaciones (ver Figura 19.4).

Cabe destacar que estos estímulos previamente fueron pretesteados para comprobar que son percibidos como se espera. Para ello imprimimos cada casa por separado, las mezclamos y preguntamos a un pequeño grupo de participantes que estimaran subjetivamente el valor de cada casa en una escala que iba de 0 "No cuesta nada" a 7 "Lo más caro que se podría imaginar". Posteriormente comprobamos que, en promedio, las casas del grupo de los más ricos de la condición de alta desigualdad eran percibidas como más caras que las casas de los más ricos de la condición de baja desigualdad. De forma similar, comprobamos que las casas del grupo de los más pobres eran percibidas como más caras en la condición de baja desigualdad en comparación con las casas del grupo de los más pobres de la condición de alta desigualdad. Seguimos un procedimiento similar con los coches y con las vacaciones.

Volviendo al procedimiento, el uso de estos estímulos nos sirve para que los participantes puedan ver no solo las condiciones de vida en la que ellos/as van a vivir, también podrán ver las condiciones de vida de los otros grupos de personas que viven en Bimboola, acentuando así su contraste. Nótese que de igual modo que en las dos condiciones experimentales todos/as los/as participantes son asignados al grupo de ingresos medio y ganan de media lo mismo (7 000 MB/mes) también las condiciones de vida a la que pueden aspirar son las mismas. Por ello, las casas, coches y vacaciones del grupo de ingresos medios son las mismas en ambas condiciones experimentales. De igual forma que con la cantidad de ingresos asignada a cada grupo es probable que se compare con la que los/as participantes tienden a usar en su día a día, aquí también sería recomendable que el tipo de casas, coches y vacaciones sean cercanos a su contexto cultural para que así puedan percibir más fehacientemente las desiguales existentes en las condiciones de vida.

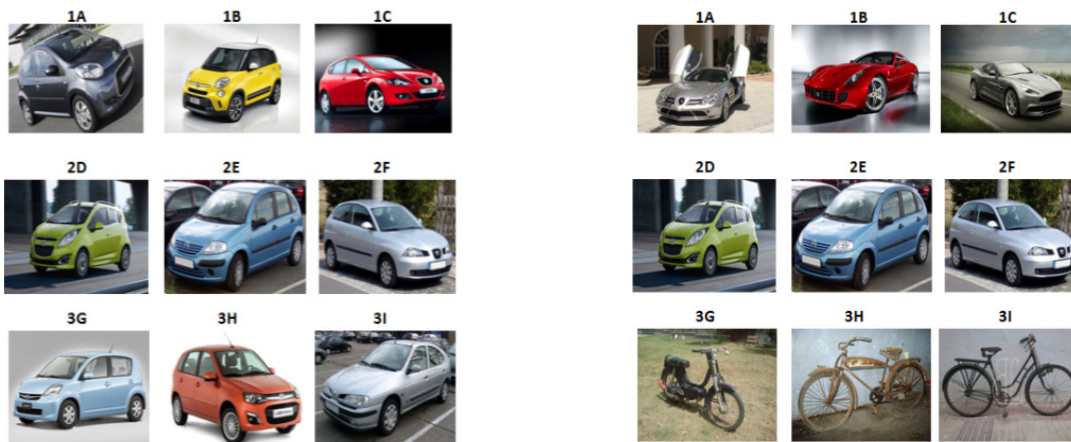
Entonces les explicamos que lo primero que tienen que elegir es la casa en la que van a vivir de entre todas las disponibles. En función de la condición a la que han sido asignados presentaremos unas casas u otras. En primer lugar, les presentamos tres casas que solo pueden permitirse los miembros del grupo 3 (los más pobres), luego tres casas típicas del grupo al que ellos han sido asignados (grupo medio), y, finalmente, tres casas típicas del grupo 1 (los más ricos). Dado que investigaciones previas sugieren que no hay efectos en el orden de presentación de los grupos de ingresos (Sánchez-Rodríguez, Jetten, Rodríguez-Bailón y Willis, en revisión), no sería necesario contrabalancear el orden de presentación. Una vez presentadas todas las casas les instamos a que elijan la casa en la que les gustaría vivir. Sin embargo, les advertimos que deben tener en cuenta su nivel de ingresos por lo que solo podrán optar aquellas casas que se pueden permitir, esto es, las casas típicas de su grupo o las del grupo 3 (los más pobres), por lo que en ningún caso podrán optar por las casas del grupo 1 (los más ricos). Una vez elijan su casa, llevamos a cabo un procedimiento similar con respecto a los coches y las vacaciones (ver Figura 19.4).

Efectos de la desigualdad económica sobre la percepción normativa

Una vez manipulada la desigualdad económica nos preguntamos si la percepción normativa que los participantes infieren del grado de desigualdad económica es diferente en contextos de alta y baja desigualdad. Siguiendo la lógica de Wilkinson y Pickett (2017), la percepción del grado de desigualdad es un elemento clave que las personas utilizan para adaptarse a los distintos contextos sociales. En este punto razonamos que la información del grado de desigualdad económica que las personas perciben no solo serviría para decidir cuáles son las estrategias sociales más eficientes para sobrevivir, sino que también podría servir para inferir cómo es la mayoría de la gente que vive en ese contexto y qué estrategias sociales suelen utilizar ellos/as. Dada la evidencia empírica previa presentada más arriba teníamos razones para pensar que los contextos más desiguales son percibidos como entornos en los que predomina el individuo por encima del grupo, es decir, individualistas (Hofstede, 1980), mientras



Panel A. Estímulos de las casas usadas en ambas condiciones. (Izquierda baja desigualdad, derecha alta desigualdad).



Panel B. Estímulos de los coches usados en ambas condiciones. (Izquierda baja desigualdad, derecha alta desigualdad).



Panel C. Estímulos de las vacaciones usadas en ambas condiciones. (Izquierda baja desigualdad, derecha alta desigualdad).

Figura 19.4. Manipulación de la desigualdad económica de riqueza en Bimboola.

Fuente: elaboración propia.

que en las sociedades más igualitarias serían percibidos como contextos en los que al grupo se le considere más importante que el individuo, es decir, más colectivistas (Hofstede, 1980).

Esta percepción normativa individualista-colectivista podría venir explicitada a través de distintas formas como: (1) tipo de *self-construal* (independiente vs. interdependiente, Markus y Kitayama, 1991), (2) dar prioridad a las necesidades personales vs. priorizar las normas y obligaciones del grupo (Davidson *et al.*, 1976), (3) preferir relaciones de intercambio de las que siempre se obtiene algún tipo de beneficio vs. preferir relaciones comunitarias, las cuales se establecen sin tener en cuenta los costes y beneficios asociados (Clark y Mills, 1993), y, (4) dar prioridad a los objetivos individuales vs. los grupales (Triandis, 1995).

En una serie de experimentos llevamos a cabo la manipulación anteriormente señalada (los participantes son asignados aleatoriamente a la condición de alta desigualdad o a la condición de baja desigualdad). Posteriormente, les pedimos que imaginaran cómo creerían que serían las personas que viven en dicha sociedad, preguntándoles particularmente por las características mencionadas en el párrafo anterior (Fischer *et al.*, 2009). Los resultados sugirieron que cuando existía un alto grado de desigualdad económica los participantes inferían que la mayoría de la gente que vivía en ese contexto eran más independiente, establecen relaciones sociales basadas en la obtención de algún tipo de beneficio y se preocuparían más por sus objetivos individuales sin tener en cuenta los grupales. Por el contrario, cuando el grado de desigualdad era bajo los participantes inferían que la mayoría de la gente es más interdependiente, sus relaciones sociales no se basan en los costes y beneficios asociados y se preocupan principalmente por perseguir los objetivos del grupo. Sin embargo, no encontramos ningún efecto de la desigualdad económica sobre la percepción normativa, en relación con si son las necesidades personales o las normas grupales lo que guía el comportamiento de la mayoría de la gente (Sánchez-Rodríguez *et al.*, 2018, ver Figura 19.5).

En resumen, el paradigma de Bimboola resulta particularmente recomendable para manipular la desigualdad económica y explorar sus efectos

causales. En la investigación aquí ejemplificada encontramos que el estudio experimental de las consecuencias de la desigualdad económica puede arrojar luz en el tipo de normas y valores que se perciben como normativos en una sociedad, contribuyendo con una pieza más del puzzle a la creciente literatura que trata de entender la compleja realidad de los efectos que la desigualdad económica parece tener en las personas y la sociedad.

Puntos fuertes y limitaciones

El paradigma de Bimboola nos ha permitido manipular la desigualdad económica y por extensión establecer relaciones causales directas que nos permitan abordar las consecuencias de la desigualdad en un contexto controlado de laboratorio. Dado que la mayoría de las investigaciones que exploran las consecuencias de la desigualdad económica se basan fundamentalmente en establecer relaciones —*estudios de asociación*— consideramos que la metodología aquí empleada, al permitir aportar una evidencia causal directa sirve para expandir el conocimiento de las consecuencias contextuales de la desigualdad. Además, esta metodología también nos ha permitido contralar otras variables que a menudo se confunden con los efectos contextuales de la desigualdad económica como, por ejemplo, la posición social asignada a los participantes (todos eran asignados a la clase media, grupo 2), la riqueza asignada (todos tenían el mismo sueldo y optaban al mismo nivel de vida) y la riqueza de las dos sociedades con distinto nivel de desigualdad económica (ambas sociedades ganaban de media lo mismo). Finalmente, nos ha permitido poder diseccionar algunos de los procesos que podrían subyacer a las dinámicas que las personas llevan a cabo para adaptarse a nuevos contextos sociales, como puede ser la percepción del clima normativo.

Sin embargo, también adolece de ciertas limitaciones. Quizá la más importante sea la falta de validez ecológica dado que se trata de una sociedad ficticia. Sin embargo, resulta complicado buscar alternativas ecológicas al estudio de las consecuencias de la desigualdad que permitan establecer relaciones causales directas. Además de poca práctica, sería antiético asignar a las personas a vivir a contextos

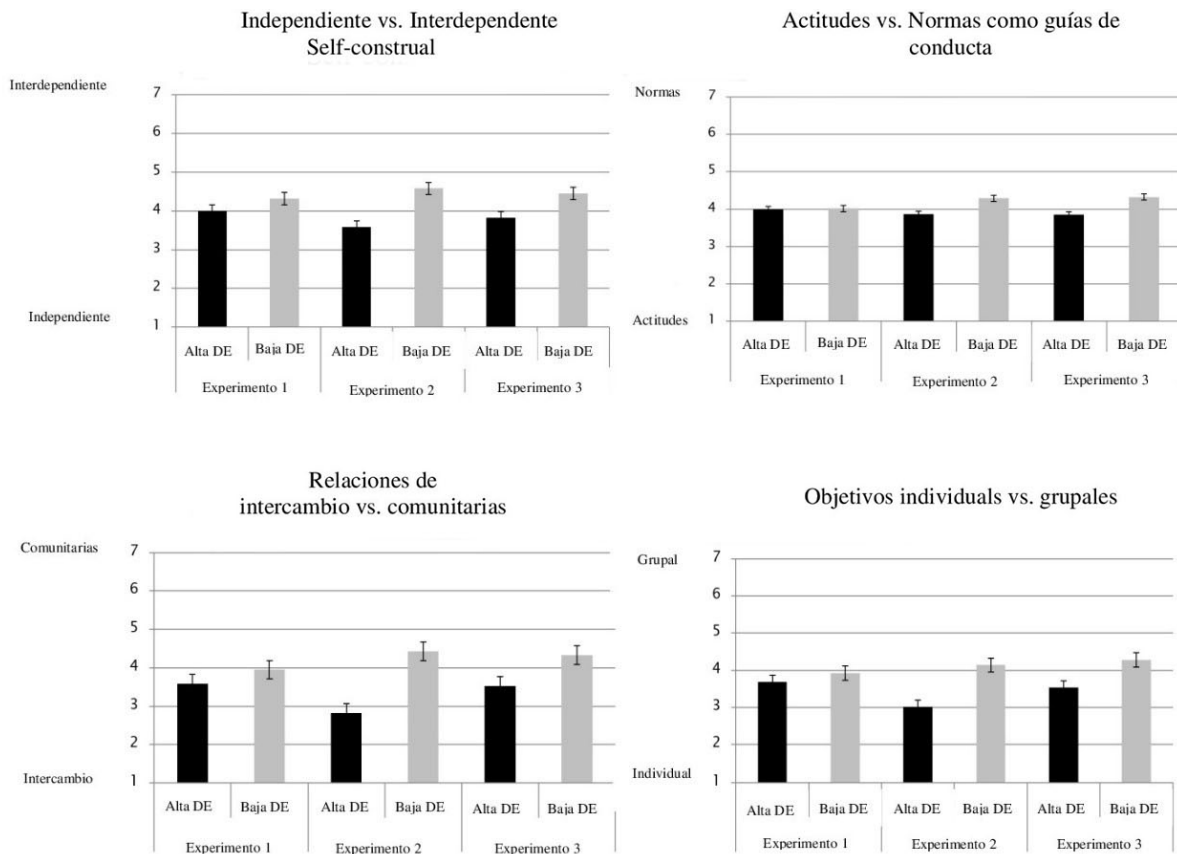


Figura 19.5. Percepción del clima normativo como función del grado de desigualdad económica.

Nota: las barras representan el error estándar de la media. DE=Desigualdad Económica.

Fuente: adaptado de Sánchez-Rodríguez *et al.* (2018).

más o menos desiguales durante un largo periodo temporal.

Para solucionar esta problemática, desde otras disciplinas, como la epidemiología se ha planteado que con datos correlacionales —relacionando los niveles de desigualdad económica con variables de nuestro interés— se podrían establecer relaciones causales entre la desigualdad y dichas variables, pero solo de forma indirecta. Para ello, habría que cumplir que la desigualdad y las distintas variables (1) se relacionen entre sí en diferentes entornos geográficos, en momentos distintos y empleando múltiples metodologías —consistencia teórica—; (2) se utilicen una amplia variedad de variables control en los análisis, lo que sugiere que esta asociación no se debe a efectos confundidos —falta de explicaciones alternativas—; (3) sean consistente con la literatura relacionada con la biología del estrés crónico, la neurociencia de la sensibilidad social y la

teoría de la evolución —plausible biológicamente—; (4) los diseños de series temporales sugieren que la desigualdad precede a las problemáticas sociales mencionadas —plausible temporalmente— (Pickett y Wilkinson, 2015).

Asimismo, sería particularmente interesante integrar otras formas de operacionalizar la desigualdad económica. En el presente trabajo nos hemos centrado en operacionalizar la desigualdad económica como la distancia entre el grupo de pobres y ricos. Sin embargo, la desigualdad económica también viene reflejada por otras dimensiones, como la cantidad de personas que integran cada estrato social, como ya señalábamos más arriba. Complementar las formas de operacionalizar la desigualdad económica atendiendo a sus múltiples dimensiones y de forma más ecológica permitirían extender los resultados de las investigaciones derivadas de esta metodología.

Conclusiones

El estudio de las consecuencias de la desigualdad económica es un asunto complejo de abordar por lo que si queremos acercarnos a su estudio debemos atender a sus múltiples dimensiones conceptuales. Para ello resulta particularmente útil afrontar su estudio desde diversos puntos de vista metodológicos. En el presente capítulo pretendemos subrayar la importancia de complementar el estudio de las consecuencias de la desigualdad económica desde una perspectiva experimental.

Para ello hemos presentado un paradigma experimental con el cual se puede llevar a cabo la manipulación de la desigualdad y explorar sus consecuencias sobre distintas variables psicosociales. Abordar el estudio en laboratorio de variables macrosociales resulta un gran reto para la investigación en psicología social, pero a su vez puede aportar múltiples ventajas. Por un lado, el paradigma de Bimboola en sí mismo es particularmente flexible dado que podemos incluir o modificar aquellas características de la sociedad que queramos manipular o controlar en función de nuestros objetivos de investigación. Tanto es así que, de hecho, el paradigma de Bimboola se desarrolló originalmente para manipular la posición de los participantes en la jerarquía económica de la sociedad (Jetten *et al.*, 2015), por lo que la estructura del paradigma que hemos presentado es una adaptación del paradigma original en función de nuestro interés de estudio: las consecuencias contextuales de la desigualdad económica.

Finalmente, desglosar la lógica subyacente a las decisiones que se han ido tomando a la hora de operacionalizar la desigualdad económica, así como la perspectiva general del enfoque socioecológico desde el que se aborda, tienen el propósito de reflexionar sobre cada una de estas decisiones. Esto ejemplifica como al llevar a cabo una investigación robusta es necesario que el planteamiento teórico y su operacionalización estén alineados debidamente.

En suma, consideramos que nuestra contribución puede ser útil al poder llevar el estudio de la desigualdad económica a un contexto de laboratorio en el que se pueda manipular nuestra variable de interés y así arrojar luz a las consecuencias que

de ella emanan; esto es, se pueden establecer relaciones causales directas mientras que controlamos por posibles variables extrañas. Los resultados obtenidos desde esta perspectiva metodológica podrían confluír con otros acercamientos metodológicos como los estudios de asociación (Wilkinson & Pickett, 2009) o los abordajes cualitativos (García-Sánchez *et al.*, 2018), posibilitando que en conjunto podamos desarrollar una idea más clara de la forma en la que opera la desigualdad económica y sus consecuencias psicosociales.

Referencias

- Alesina, A. y Fuchs-Schündeln, N. (2007). Good-bye Lenin (or not?): the effect of communism on people's preferences. *American Economic Review*, 97(4), 1507-1528. <https://doi.org/10.1257/aer.97.4.1507>
- Aronson, E., Wilson, T. D., y Brewer, M. B. (1998). *Experimentation in social psychology*.
- Barker, R. G. (1968). *Ecological psychology: concepts and methods for studying the environment of human behavior*. Stanford University Press.
- Boyce, C. J., Brown, G. D. A. y Moore, S. C. (2010). Money and happiness. *Psychological Science*, 21(4), 471-475. <https://doi.org/10.1177/0956797610362671>
- Castillo, J. C., Miranda, D. y Carrasco, D. (2012). Percepción de desigualdad económica en Chile: medición, diferencias y determinantes. *Psyche (Santiago)*, 21(1), 99-114. <https://doi.org/10.4067/S0718-22282012000100007>
- Cialdini, R. B., Reno, R. R. y Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>
- Clark, M. S. y Mills, J. (1993). The difference between communal and exchange relationships: what it is and is not. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19(6), 684-691. <https://doi.org/10.1177/0146167293196003>
- Côté, S., House, J. y Willer, R. (2015). High economic inequality leads higher-income individuals to be less generous. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(52), 15838-15844. <http://doi.org/10.1073/pnas.1511536112>
- Craik, K. H. (1973). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 24, 403-422. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.24.020173.002155>

- Davidson, A. R., Jaccard, J. J., Triandis, H. C., Morales, M. L. y Diaz-Guerrero, R. (1976). Cross-cultural model testing: toward a solution of the etic-emic dilemma. *International Journal of Psychology*, 11(1), 1-13. <http://doi.org/10.1080/00207597608247343>
- De Vries, R., Gosling, S. y Potter, J. (2011). Income inequality and personality: are less equal U. S. states less agreeable? *Social Science and Medicine*, 72(12), 1978-1985. <http://doi.org/10.1016/j.socscimed.2011.03.046>
- Delhey, J., Schneickert, C. y Steckermeier, L. (2017): Sociocultural inequalities and status anxiety: redirecting the Spirit Level Theory. *International Journal of Comparative Sociology* 58(3), 215-240. <http://doi.org/10.1177/0020715217713799>
- Evans, M. D. R., Kelley, J. y Kolosi, T. (1992). Images of class: public perceptions in Hungary and Australia. *American Sociological Review*, 57(4), 461-482. <https://www.jstor.org/stable/2096095>
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140. <http://dx.doi.org/10.1177/001872675400700202>
- Fischer, R., Ferreira, M. C., Assmar, E., Redford, P., Harb, C., Glazer, S., Cheng, B.-S., Jiang, D.-Y., Wong, C. C., Kumar, N., Kärtner, J., Hofer, J. y Achoui, M. (2009). Individualism-collectivism as descriptive norms. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40(2), 187-213. <https://doi.org/10.1177/0022022109332738>
- García-Sánchez, E., Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., García-Castro, J. D., Palacio-Sañudo, J., Polo, J. y Rentería-Pérez, E. (2018). Perceptions of economic inequality in Colombian daily life : more than unequal distribution of economic resources. *Frontiers in Psychology*, 9, 1-11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01660>
- Gilovich, T., Keltner, D., y Nisbett, R. E. (2005). *Psicología social*. W. W. Norton & Company Publication.
- Gimpelson, V. y Treisman, D. (2018). Misperceiving inequality. *Economics and Politics*, 30(1), 27-54. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12103>
- Graham, L. T., Gosling, S. D. y Travis, C. K. (2015). The Psychology of home environments: a call for research on residential space. *Perspectives on Psychological Science*, 10(3), 346-356. <https://doi.org/10.1177/1745691615576761>
- Hofstede, G. H. (1980). *Culture's consequences: International differences in work related values*. SAGE.
- Jetten, J., Mols, F. y Postmes, T. (2015). Relative deprivation and relative wealth enhances anti-immigrant sentiments: the v-curve re-examined. *PLoS ONE*, 10(10), 1-24. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0139156>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L. y Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: how the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Kelly, J. G. (1971). Qualities for the community psychologist. *American Psychologist*, 26(10), 897-903. <http://dx.doi.org/10.1037/h0032231>
- Kesebir, S., Graham, J. y Oishi, S. (2010). A theory of human needs should be human-centered, not animal-centered: commentary on Kenrick et al. (2010). *Perspectives on Psychological Science*, 5(3), 315-319.
- Loughnan, S., Kuppens, P., Allik, J., Balazs, K., de Lemus, S., Dumont, K., Gargurevich, R., Hidegkuti, I., Leidner, B., Matos, L., Park, J., Relao, A., Shi, J., Sojo, V. E., Tong, Y.-y., Vaes, J., Verduyn, P., Yeung, V. y Haslam, N. (2011). Economic inequality is linked to biased self-perception. *Psychological Science*, 22(10), 1254-1258. <https://doi.org/10.1177/0956797611417003>
- Markus, H. R. y Kitayama, S. (1991). Culture and the self: implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224-253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
- Marx, K. (1989). *Contribución a la crítica de la economía política*. Siglo XXI Editores. (Trabajo original publicado en 1859).
- Mills, C. W. (2000). *The sociological imagination*. Oxford University Press. (Trabajo original publicado en 1959).
- Neckerman, K. M. y Torche, F. (2007). Inequality: causes and consequences. *Annual Review of Sociology*, 33, 335-357. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.33.040406.131755>
- Nishi, A., Shirado, H., Rand, D. G. y Christakis, N. A. (2015). Inequality and visibility of wealth in experimental social networks. *Nature*, 526(7573), 426-429. <https://doi.org/10.1038/nature15392>
- Norton, M. I. y Ariely, D. (2011). Building a better America-one wealth quintile at a time. *Perspectives on Psychological Science*, 6(1), 9-12. <https://doi.org/10.1177/1745691610393524>
- Oishi, S. (2014). Socioecological psychology. *Annual Review of Psychology*, 65, 581-609. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-030413-152156>
- Oishi, S. y Graham, J. (2010). Social ecology: lost and found in psychological science. *Perspectives on*

- Psychological Science*, 5(4), 356-737. <https://doi.org/10.1177/1745691610374588>
- Oishi, S., Kesebir, S. y Diener, E. E. (2011). Income inequality and happiness. *Psychological Science*, 22(9), 1095-1100. <https://doi.org/10.1177/0956797611417262>
- Oishi, S., Kesebir, S. y Snyder, B. H. (2009). Sociology: a lost connection in social Psychology. *Personality and Social Psychology Review*, 13(4), 334-353. <https://doi.org/10.1177/1088868309347835>
- Oishi, S., Talhelm, T. y Lee, M. (2015). Personality and geography: introverts prefer mountains. *Journal of Research in Personality*, 58, 55-68. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2015.07.001>
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). (2015). *In it together: Why less inequality benefits all*. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>
- Oxfam International. (2016). *Una economía al servicio del 1 %*. 210 Informe de OXFAM. https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es_0.pdf
- Palma, J. G. (2016). Do nations just get the inequality they deserve? The "Palma Ratio" re-examined. En: K. Basu and J. E. Stiglitz (eds.). *Inequality and growth: Patterns and policy* (pp. 35-97). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9781137554598_2
- Paskov, M. y Dewilde, C. (2012). Income inequality and solidarity in Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*, 30(4), 415-432. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2012.06.002>
- Payne, B. K., Brown-Iannuzzi, J. L. y Hannay, J. W. (2017). Economic inequality increases risk taking. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(18), 4643-4648. <https://doi.org/10.1073/pnas.1616453114>
- Pedersen, R. T. y Larsen, M. V. (2018). Putting a number on preferences: how numerical attitudes are shaped by ideology and equivalency framing. *International Journal of Public Opinion Research*, 31(3), 528-548. doi:10.1093/ijpor/edy020
- Pickett, K. E. y Wilkinson, R. G. (2015). Income inequality and health: a causal review. *Social Science and Medicine*, 128, 316-326. <http://doi.org/10.1016/j.socsci-med.2014.12.031>
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Harvard University Press.
- Psychology Software Tools, Inc. (2012). E-Prime 2.0. <http://www.pstnet.com>
- Qualtrics. (2005). Qualtrics. <http://www.qualtrics.com>
- Reppucci, N. D., Woolard, J. L. y Fried, C. S. (1999). Social, community, and preventive interventions. *Annual Review of Psychology*, 50, 387-418. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.50.1.387>
- Requena, M., Salazar, L. y Radl, J. (2013). *Estratificación social*. McGraw-Hill.
- Rodríguez-Bailón, R., Bratanova, B., Willis, G. B., López-Rodríguez, L., Sturrock, A. y Loughnan, S. (2017). Social class and ideologies of inequality: how they uphold unequal societies. *Journal of Social Issues*, 73(1), 99-116. <https://doi.org/10.1111/josi.12206>
- Rodríguez-Bailón, R., Sánchez-Rodríguez, Á., García-Sánchez, E. Petkanopoulou, K., y Willis, G. B. (2020). Inequality is in the air: contextual psychosocial effects of power and social class. *Current Opinion in Psychology*, 33, 120-125. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.07.004>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Jetten, J., Willis, G. B. y Rodríguez-Bailón, R. (en revisión). *High economic inequality make us feel less wealthy*.
- Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., Jetten, J. y Rodríguez-Bailón, R. (2018). Economic inequality enhances inferences that the normative climate is individualistic and competitive. *European Journal of Social Psychology*, 49(6), 1114-1127. doi: 10.1002/ejsp.2557
- Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B. y Rodríguez-Bailón, R. (2017). Economic and social distance: perceived income inequality negatively predicts an interdependent self-construal. *International Journal of Psychology*, 54(1), 117-125. <https://doi.org/10.1002/ijop.12437>
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. Harper.
- Stephens, N. M., Markus, H. R. y Phillips, L. T. (2014). Social class culture cycles: how three gateway contexts shape selves and fuel inequality. *Annual Review of Psychology*, 65, 611-34. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115143>
- Stokols, D. (1978). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 29, 253-295. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.29.020178.001345>
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and Collectivism*. Westview Press.
- Trope, Y. y Liberman, N., (2010). Contrual-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440-463. doi:10.1037/a0018963
- Uskul, A. y Oishi S. (2018). *Socioeconomic Environment and Human Psychology*. Oxford University Press.

Weber, M. (1978). *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. University of California Press. University of California Press. (Trabajo original publicado en 1922)

Wilkinson, R. y Pickett, K. (2009). *The spirit level: Why greater equality makes societies stronger*. Penguin.

Wilkinson, R. G. y Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: the psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11-24. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2275>

World Economic Forum. (2017). *The global risks report 2017*. 12th Edition. http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf