



**Universidad Nacional Autónoma de México**

---

**Facultad de Psicología**

División de Estudios Profesionales

Orientación a la Dominancia Social  
y elección de carrera en dos culturas

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGÍA

PRESENTA:

**Alejandro Canek Hermida Carrillo**

Directora de Tesis: Dra. Sofía Rivera Aragón

Revisor: Dr. Pedro Wolfgang Velasco Matus

Sinodales:

Dra. Isabel Reyes Lagunes

Dr. Rolando Díaz Loving

Dr. Gerardo Benjamín Tonatiuh Villanueva orozco

**México D.F.**

**2016**





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **AGRADECIMIENTOS**

*A la Dra. Sofía, que me ayudó a estructurar mi mente  
Al Dr. Carlos Bruner, que me enseñó a amar la ciencia*

*A mi Madre*

*A mi Padre*

*A Cecilia*

*A Itzel*

*A María*

*A Amparo*

## ÍNDICE

RESUMEN.....	1
ABSTRACT .....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
I. CULTURA Y PERSONALIDAD .....	5
1.1 Cultura.....	5
1.2 Modelo de las dimensiones culturales de Hofstede .....	6
1.3 Teoría de la Cultura Subjetiva de Triandis .....	8
1.4 Personalidad.....	9
1.5 Teoría de los Grandes 5 .....	11
II. DOMINANCIA SOCIAL.....	13
2.1 Teoría de la dominancia social .....	13
2.2 La Orientación a la Dominancia Social como variable .....	19
2.3 SDO y factores Socio-Culturales.....	20
2.4 SDO y factores Macroeconómicos .....	21
2.5 SDO y los Grandes 5 .....	21
2.6 SDO y Corrupción Organizacional.....	22
2.7 SDO y Actitudes políticas .....	23
2.8 SDO y Mitos que legitiman las jerarquías.....	23
2.9 SDO y Sexismo.....	24
2.10 SDO y Discriminación.....	25
2.11 Mantenimiento de las Jerarquías Sociales y Elección de Carrera.....	26
2.12 SDO y Sensibilidad Parental .....	26
2.13 Elección de carrera y Variables de la Personalidad.....	27
2.14 Duración de la exposición al ambiente universitario y SDO .....	29
III. CULTURAS SUECA Y MEXICANA.....	31
3.1 Cultura Sueca .....	31
3.2 Cultura Mexicana .....	32
3.3 Comparación según las dimensiones de Hofstede.....	33
IV. MÉTODO .....	35
4.1 Justificación.....	35
4.2 Pregunta de Investigación .....	36

4.3	<i>Objetivos</i> .....	36
4.4	<i>Hipótesis</i> .....	37
4.5	<i>VARIABLES</i> .....	37
4.6	<i>Muestreo</i> .....	38
4.7	<i>Tipo de Estudio</i> .....	39
4.8	<i>Tipo de Diseño</i> .....	39
4.9	<i>Instrumento</i> .....	42
4.10	<i>Procedimiento</i> .....	43
V.	RESULTADOS.....	44
VI.	DISCUSION.....	51
VII.	REFERENCIAS.....	56
VIII.	ANEXOS.....	59
8.1	<i>Encuesta electrónica en Sueco</i> .....	59
8.2	<i>Encuesta electrónica en español</i> .....	62

## RESUMEN

La Orientación a la Dominancia Social (SDO) es una variable de la personalidad que se refiere al grado en que un individuo desea que un grupo social domine y se establezca como superior a otros grupos. Se ve influenciada por diversas variables socioculturales como son el estilo de crianza de los padres y la orientación ideológica de las instituciones donde se desempeña un individuo. La presente investigación tuvo como objetivo principal examinar si existe una relación entre el nivel de SDO y la elección de Carrera en individuos de dos culturas con puntuaciones diferentes en la dimensión "Distancia al Poder" de Hofstede. Entre los objetivos secundarios se encuentra el realizar el primer estudio de la prevalencia de SDO en estudiantes mexicanos. Para medir los niveles de SDO se utilizó la Escala de Orientación a la Dominancia Social en su 6ª versión. En la muestra sueca (N=611) se aplicó la versión de Ekehammar (2000) y en la muestra mexicana (N=1401) la versión de Cárdenas et. al (2010). En el instrumento se obtuvo la calificación de los factores *Dominancia Grupal*, *Oposición a la Igualdad* y la calificación global. Ambos instrumentos presentaron altos niveles de confiabilidad interna ( $\alpha = .893$  y  $.868$  respectivamente). Para analizar los resultados se utilizó un análisis multivariado. Los individuos pertenecientes a la cultura con una baja Distancia al Poder (Suecia) reportaron menores niveles de SDO que los pertenecientes a la cultura con alta Distancia al Poder (México). En ambas muestras las carreras con las medias más altas de SDO fueron aquellas denominadas como proveedoras de alto estatus social: Derecho, Economía e Ingenierías. Las carreras con niveles más bajos fueron Literatura, Psicología y las carreras Educativas en Suecia y Literatura, Trabajo Social y Enfermería en México. Debido a que la SDO se relaciona con variables como discriminación, actitudes políticas, corrupción organizacional y racismo, se recomienda continuar los estudios en México.

*Palabras Clave:* Orientación a la Dominancia Social, Elección de Carrera, Nacionalidad, Psicología Transcultural, Cultura, Personalidad

## ABSTRACT

Social Dominance Orientation (SDO) is a personality trait related to an individual's degree of desire for a Hierarchy Based System; that is a System in which a group dominates and establishes its superiority towards the other groups. One's degree of SDO is strongly influenced by many sociocultural variables like the parental styles and the ideological orientation of the institutions under which an individual develops. The present research intended to examine whether there is a relationship between the levels of SDO and the Career track chosen by individuals of two nationalities which rank differently on Hofstede's dimension "Power Distance" (Swedish and Mexican) as main objective. This research also intended to conduct the first study of SDO's prevalence in Mexican students. The 6<sup>th</sup> version of the SDO scale was used to measure the levels of SDO on both samples. On the Swedish sample (N=611) the Ekehammar (2000) version was used and the translated version from Cárdenas et al. was applied to the Mexican sample (N=1401). The punctuation for the factors *Group-based Dominance* and *Opposition to Equality* was obtained together with the overall SDO score. Both instruments showed a high internal reliability ( $\alpha=.893$  y  $.868$  respectively). A Multivariate analysis was used to analyze the results. The individuals belonging to a low Power Distance Culture (Swedish) showed lower SDO levels as the members of a high Power Distance Culture (Mexican). In both samples the Majors with the highest SDO means were those that also reported to entitle a higher Social Status: Laws, Economics and Engineering. The lowest means were obtained by the Literature, Psychology and Education-related majors in Sweden and Literature, Social Work and Nursery in Mexico. Due to the close relationship with nationally relevant variables like Discrimination, Political Attitudes, Organizational Corruption and Racism, it is recommended to continue studying SDO in Mexico.

*Key Words:* Social Dominance Orientation, Career Track, Nationality, Cross-cultural Psychology, Culture, Personality

## INTRODUCCIÓN

En 1993 Sidanius y Pratto propusieron una teoría que intenta explicar la raíz de la mayoría de las formas de opresión grupal. Dicha teoría fue denominada la *Teoría de la Dominancia Social* y se basa en el principio básico de que todas las sociedades humanas que producen una plusvalía económica tienden a organizarse en sistemas jerárquicos donde algunos grupos se encuentran en una posición dominante y otros en una posición subordinada. La teoría propone la *Orientación a la Dominancia Social* (SDO) como variable principal, la cual mide el grado en el cual un individuo desea que un grupo social domine y se establezca como superior a otros grupos y define tres jerarquías básicas presentes en prácticamente todas las sociedades (edad, género y jerarquías arbitrarias relativas a la cultura). El génesis de esta variable de la personalidad ha sido atribuido tanto a factores internos como a factores socioculturales, como son los estilos de crianza o las ideologías de las instituciones donde los individuos se desarrollan. La cultura juega aquí un papel importante, pues la teoría establece que la perpetuación de las conductas opresoras se debe al reforzamiento sistemático de mitos que legitiman las jerarquías, cuya función principal es minimizar el conflicto grupal al crear consensos en ideologías que promueven la superioridad de un grupo sobre otros. El amplio cuerpo de estudios de la SDO ha encontrado que la variable está estrechamente relacionada con numerosas formas de opresión grupal como son discriminación, sexismo, racismo, clasismo, nacionalismo, patriotismo, autoritarismo, homofobia y rechazo a inmigrantes.

Distintos estudios han encontrado una relación entre la personalidad e ideología de un individuo y su elección de carrera. Al mismo tiempo que la ideología de las instituciones influencia a la del individuo, la congruencia entre ambas influye en el éxito que un individuo obtiene al desempeñarse dentro de las mismas.

Actualmente son pocos los estudios que hayan relacionado la elección de carrera con los niveles de SDO de un individuo. La presente investigación busca ampliar la literatura de la SDO al comparar los niveles de SDO de los estudiantes de las mismas carreras universitarias en estudiantes de dos culturas marcadamente diferentes según las dimensiones culturales de Hofstede.



El estudio se divide en seis capítulos de contenido a lo largo de los cuales se explican las diferentes variables, el método utilizado, los resultados y la discusión sobre los últimos. En el primer capítulo se presentan algunas definiciones de Cultura y Personalidad, así como los modelos más utilizados para estudiar ambas. Se hizo especial énfasis en las dimensiones culturales de Hofstede, pues fue a partir de una comparación entre estas que se decidió emprender la presente investigación.

El segundo capítulo tiene como objetivo explicar la teoría de la Dominancia Social y numerosas variables con las que se encuentra relacionada según los estudios realizados en diversos países a partir de su postulación.

A las culturas Sueca y Mexicana se les dedicó un apartado especial para elaborar sobre las muchas diferencias que presentan en sus premisas histórico culturales, en especial las relacionadas con la Dominancia Social, así como diferentes implicaciones de las mismas en indicadores macroculturales y macroeconómicos.

El método se expuso en el cuarto capítulo. Los instrumentos se aplicaron de manera presencial y a través de redes sociales. Se obtuvieron 611 respuestas en estudiantes de 10 carreras distintas en la muestra Sueca y 1401 en 17 carreras en la muestra Mexicana.

Los resultados, expuestos en el quinto capítulo, comprobaron las diversas hipótesis, arrojando diferencias significativas en los niveles de SDO de ambas muestras de estudiantes así como entre las diferentes carreras. Los estudiantes de la muestra mexicana obtuvieron mayores medias de SDO en todas las carreras comparadas tanto globalmente como en la división bifactorial de la escala.

En el sexto capítulo se discuten los resultados, las implicaciones de los mismos y las sugerencias para continuar con la línea de investigación.

# I. CULTURA Y PERSONALIDAD

## 1.1 Cultura

*El marco fundamental y motor del comportamiento humano es la cultura*

-Rogelio Díaz-Guerrero, 2003

Hace más de 100 años, Edward Burnett Tylor, (1865) antropólogo británico, acuñó la primera definición de cultura en antropología. Al equiparar cultura y civilización, Tylor definió cultura de la siguiente manera: *“Cultura o civilización, en su amplio sentido etnográfico, es ese complejo todo que incluye conocimiento, creencias, arte, moral, leyes, costumbres y cualquier otra capacidad y hábito adquirido por el hombre como miembro de una sociedad”*. Sin embargo la definición de cultura es algo que hasta nuestros días no está del todo claro. Kroeber y Kluckholm (1963) definieron cultura como los patrones de comportamiento adquiridos y transmitidos a través de símbolos que constituyen los distintos logros de grupos humanos, incluyendo su personificación en artefactos. Rohner (1984) la define como *la totalidad de significados mantenidos por una población humana y transmitida de una generación a la siguiente*. Geertz (1975) dice que se trata de *sistemas de símbolos compartidos que trascienden a los individuos* y Berry et al. (1992) la definieron simplemente como *el estilo de vida compartido por un grupo de gente*. La gran diferencia entre las definiciones anteriormente citadas ilustra el hecho de que no existe hasta nuestros días una definición aceptada de cultura ni en la antropología ni en la psicología.

Además de ser conocido principalmente por fundar el primer laboratorio de psicología experimental en Alemania, Wilhelm Wundt dedicó gran parte de su investigación a la *Völkerpsychologie* (Psicología del pueblo) durante sus últimos años. Wundt examinó el significado de los artefactos culturales y el lenguaje, esperando entender a través de ellos los procesos mentales superiores, dejando el estudio de los procesos psicológicos básicos a la investigación psicológica experimental. Esta división de la investigación suponía una clara segmentación entre lo cultural y lo biológico en la mente humana –La cultura y el lenguaje afectan

los procesos psicológicos superiores relacionados con el significado, mientras que los procesos psicológicos más básicos son afectados por la biología e inafectados por la cultura (Kashima & Gelfand, 2012).

En la obra *Una Historia de la Cultura en la Psicología*, los autores utilizan como definición de cultura *Un conjunto de significados o información no transmitida genéticamente de un individuo a otro, el cual es compartido en menor o mayor grado dentro de una población y se mantiene presente por varias generaciones* (Kashima & Gelfand, 2012). Para efectos de la presente investigación, se tomará ésta definición como definición de trabajo.

## **1.2 Modelo de las dimensiones culturales de Hofstede**

Durante su trabajo en IBM, Geert Hofstede creó el departamento de investigación de personal, mediante el cual llevó a cabo una encuesta que medía diferencias entre los valores nacionales. La población consistió en más de 117,000 empleados de las diferentes subsidiarias de la misma corporación multinacional. Al principio el estudio abarcó 40 países y después se expandió a 53. A partir del análisis de medias nacionales para sus medidas de valor, Hofstede identificó tres dimensiones culturales, una de las cuales fue posteriormente dividida en 2 factores, produciendo en total cuatro dimensiones en las que cada país cubierto por el estudio podía ser calificado. Las cuatro dimensiones pueden ser relacionadas con estudios de antropología básica. (Hofstede, 1984)

La primera dimensión fue llamada “Distancia al poder”. Se define como *El grado en el cual los miembros más poderosos de instituciones y organizaciones aceptan que el poder sea distribuido de manera no equitativa*, y el elemento antropológico básico al que se refiere es la desigualdad social y la autoridad que una persona ejerce sobre otras.

La segunda dimensión fue llamada “Aversión a la incertidumbre” y se puede definir como *El grado en el cual la gente se siente amenazada por situaciones ambiguas, produciendo creencias e instituciones para intentar eludir las mismas*. El elemento antropológico básico relacionado a esta dimensión es la manera en que una

sociedad trata con los conflictos y la agresión, y, como último recurso, con la vida y la muerte.

La tercera dimensión fue llamada "Individualismo vs. Colectivismo". Refleja la posición de una cultura en un continuo bipolar. En un polo, individualismo, se define como *una situación en la que las personas deberían de cuidar solamente de sí mismas y su familia inmediata*. Mientras que en el polo opuesto, colectivismo, es definido como *una situación en la que las personas perteneces a grupos o colectividades las cuales cuidan de ellos a cambio de lealtad*. El elemento antropológico básico con el cual se relaciona esta dimensión es la dependencia individual en el grupo; la autopercepción como un "Yo" como un "Nosotros".

La cuarta dimensión fue llamada "Masculinidad vs. Femenidad". Masculinidad es definida como *una situación en la que los valores dominantes de la sociedad son el éxito, dinero y bienes materiales*. Mientras que el polo opuesto, feminidad, se define como *una situación en la cual los valores dominantes en la sociedad son el cuidar de los otros y la calidad de vida*. El elemento antropológico básico con el cual se relaciona es la elección de los roles de sexo y su efecto en la autopercepción de las personas.

En 1991, Hofstede identificó una dimensión adicional al estudiar a la cultura china, a esta dimensión se le llamó "Dinamismo confuciano de trabajo" y, posteriormente, "Orientación a corto vs. Largo plazo". Dicha dimensión se refiere a la asociación entre el pasado y las acciones y retos presentes y futuros. Las sociedades que tienen un alto puntaje en esta dimensión (largo plazo) ven la adaptación y la resolución de problemas pragmáticamente como una necesidad. Un país pobre que sea orientado a corto plazo usualmente tiene poco o nulo desarrollo económico, mientras que los países con orientación a largo plazo continúan desarrollándose.

Michael Mikov, un lingüista y sociólogo Búlgaro, utilizó datos de la Encuesta de valores mundial para añadir la sexta dimensión a la cual se le llamo "Indulgencia vs. Restricción". Dicha dimensión se refiere a *El grado en que una sociedad permite una gratificación relativamente libre de deseos naturales humanos relativos al goce de la vida y la diversión*. Dicha dimensión está basada en la conocida como "Investigación sobre la felicidad", y aquellas sociedades que

presentan bajos niveles (restricción) suelen ser aquellas que controlan la gratificación de las necesidades a partir de estrictas normas sociales. (Hofstede G. , 2011)

### 1.3 Teoría de la Cultura Subjetiva de Triandis

En su obra *Análisis de la cultura subjetiva*, Triandis (1972) fue el primer expositor que introdujo un amplio rango de conceptos socio-psicológicos en el estudio de la cultura, a partir de lo cual desarrolló métodos innovadores para estudiar sistemáticamente los constructos psicológicos como la categorización, asociación, actitudes, creencias, expectativas, roles y normas a través de grupos culturales. Triandis sostenía que el elemento básico del estudio de la cultura es la categorización, y que los miembros de las diferentes culturas tienen diferentes maneras de categorizar las experiencias que viven. Para ilustrar este concepto, Kashima (2012) elabora sobre la forma de medir quien es miembro de un grupo de pertenencia. Dependiendo de la cultura, los criterios pueden ser “Gente que nació en el mismo lugar que yo”, “gente de la misma tribu, raza, clase social, familia directa” o simplemente “gente que piensa como yo”. De la misma manera, Triandis propuso que los miembros de cada cultura tienen maneras únicas de asociar una categoría con otra. Por ejemplo, ¿Es el socialismo un partido político, una ideología, o ambos?. Adicionalmente, culturas difieren en el tipo de relaciones antecedentes-consecuentes percibidas que la gente usa (por ejemplo, si “trabajas duro” entonces obtienes “progreso”; si obtienes “progreso” entonces tienes “salud”), *actitudes* (el socialismo es “bueno” o “malo”), *creencias* (el socialismo conlleva una “sociedad empobrecida”) *expectativas* (Si hay socialismo, entonces habrá pobreza), *ideales* (Las viudas no deberían ser apasionadas), *recuerdos* (recuerdo el nombre de todas mis mascotas), *normas* (en esta sociedad le cedemos el asiento a las mujeres), *percepciones de roles* (El rol madre-hijo es más cálido que el rol padre-hijo en esta cultura), *estereotipos* (La gente de clase baja es menos inteligente), *tareas* (para preparar la comida, el hijo menor debe ir a la tienda por pan), *valores* (Mi seguridad es más importante que mi privacidad), entre otros conceptos.

Además de explorar las diferencias culturales en patrones de los fundamentos psicológicos de la cultura subjetiva, otra de las contribuciones de Triandis fue que colocó los elementos temáticos de la cultura subjetiva en un marco histórico y ecológico de mayor tamaño. El marco teórico que fue desarrollado incluía *Antecedentes Distales* (clima) y *Eventos Históricos* (Guerras), *Antecedentes Próximos* (lenguaje, religión, ocupaciones propias de la cultura) y *Antecedentes Inmediatos de Acción* (Incluyendo todos los elementos ensitados en el párrafo anterior), los cuales desembocan en patrones de acción (ver Figura 1).

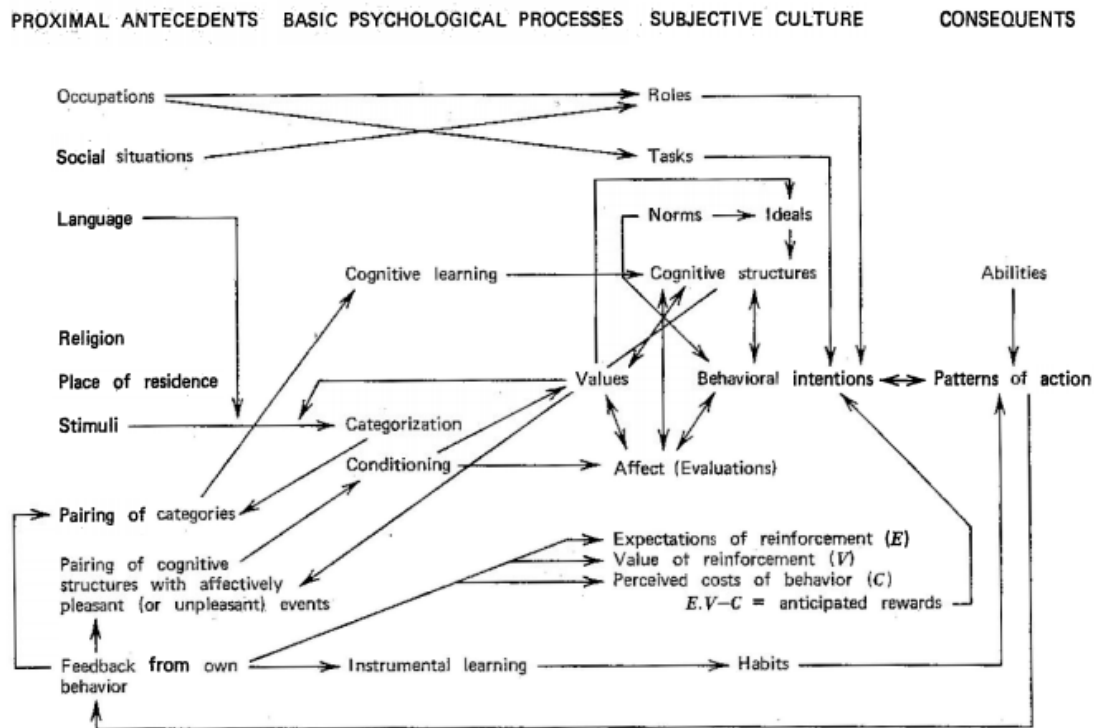
En general, el *Análisis de la cultura Subjetiva* preparó el terreno para estudios a gran escala de las dimensiones culturales, como los de individualismo y colectivismo que tomaron lugar en los años 80's.

#### **1.4 Personalidad**

En contraste a la cultura, que es un fenómeno colectivo, la personalidad es tanto colectiva como altamente individual. La personalidad es colectiva sólo en el grado en que características individuales son observadas sistemáticamente en una población; por ejemplo, más estadounidenses que suecos parecen caracterizarse por una personalidad extrovertida (Daun, Burroughs, & McCroskey, 1988)

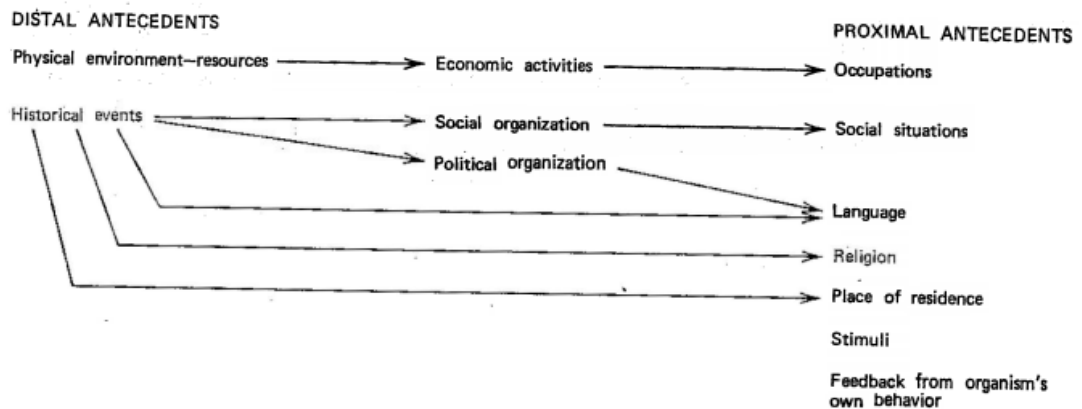
El estudio del "Carácter Nacional", o mentalidad, se ocupa principalmente de aquellas características de la personalidad y predisposiciones psicológicas que tienen consecuencias sistemáticas para el comportamiento entre grupos y poblaciones. Estas predisposiciones psicológicas pueden estar registradas en términos de tendencias significativas en comparación con otros grupos o colectivos. El concepto "Características de la personalidad" tiene, por ejemplo, una relevancia inmediata respecto a un valor universal, como el trabajo y la productividad laboral. (Daun Á. , 1996)

**Figura 1: Modelo de Aculturación de Triandis**



**Figure 2b.** The antecedents and consequents of subjective culture.

*Fuente: Kashima, 2012*



**Figure 2a.** The antecedents of subjective culture.

*Fuente: Kashima, 2012*

Las características de la personalidad han sido medidas y clasificadas de manera diversa en múltiples estudios desde los principios de la psicología. En 1936, Allport y Odbert reportaron que en un diccionario aparecían más de 16 000 adjetivos que podían aplicarse para describir personas, de los cuales alrededor de 4 000 representan características permanentes de la personalidad. Posteriormente, Cattell (1943, en Goldberg, 1990) usó esta lista como punto inicial para construir 171 escalas, la mayoría de las cuales eran bipolares. Guiado por las correlaciones entre las 171 escalas en algunos análisis empíricos, Cattell desarrolló una serie de 35 agrupaciones bipolares de términos relacionados.

Una vez que las variables de Cattell fueron analizadas por métodos de rotación ortogonal, sólo 5 factores probaron ser replicables. Estos se convertirían en los después llamados “Grandes Cinco” factores de la personalidad, los cuales se discutirán más adelante.

### **1.5 Teoría de los Grandes 5**

En la actualidad, la medición de la personalidad se hace sobre todo con los llamados *5 Grandes*, los cuales se han mostrado predominantes en diversas investigaciones. Los 5 factores examinados, descritos de manera breve por Toegel y Barsoux (2012), son los siguientes:

1. **Apertura a la experiencia:** Es el grado en el que una persona es imaginativa o independiente y prefiere una gran variedad de actividades a una rutina. La apreciación por el arte, las emociones, la aventura, la curiosidad y la variedad de experiencias son factores que se relacionan con este factor. La apertura refleja el grado de curiosidad intelectual de una persona, la creatividad y la preferencia por la novedad que una persona tiene. La gente con un nivel alto de apertura a la experiencia suele ser percibido como impredecible y desenfocado. La gente con baja apertura es pragmática y basa sus acciones en datos, a veces pueden ser percibidos como de mente cerrada



2. Responsabilidad: Se refiere a la tendencia a ser disciplinado, orientado a resultados y una preferencia por el comportamiento planeado junto al espontáneo. Las personas con alta responsabilidad pueden ser percibidas como obsesivas, mientras que aquellas con baja responsabilidad pueden pasar como irresponsables y olvidadizos.
3. Extroversión: Conformada por características como las emociones positivas, la sociabilidad, asertividad y la tendencia a buscar estimulación a través de la compañía de otros. La gente que presenta alta extroversión puede ser vista como gente que busca atención y dominancia. Baja extroversión suele causar una personalidad reflexiva y reservada.
4. Amabilidad/Cordialidad: Una tendencia a ser compasivo y cooperativo en lugar de antagonista o receloso de los demás. Es, además una medida de la naturaleza de ayuda de una persona, y define si una persona tiene o no buen temperamento. Gente con alta amabilidad suele ser vista como sumisa, mientras quienes presentan bajos niveles pueden ser competitivos, argumentativos o poco confiables.
5. Inestabilidad emocional/Neuroticismo: La tendencia a experimentar emociones poco placenteras fácilmente, así como enojo, ansiedad y depresión. El neuroticismo también se refiere al grado de estabilidad emocional y control de impulsos. Una alta necesidad de estabilidad se manifiesta como una personalidad calmada y estable, pero puede ser percibida como poco inspiradora y desinteresada. Una baja necesidad de estabilidad caracteriza una personalidad reactiva y excitable, a menudo parte de individuos dinámicos, pero que puede ser percibida como inestable o insegura.

## II. DOMINANCIA SOCIAL

### 2.1 Teoría de la dominancia social

En 1993, Sidanius y Pratto presentaron la primera definición de la Teoría de la Dominancia Social, la cual desarrollaron tras 25 años de investigación transcultural. Dicha teoría establece que el grado de desigualdad en las sociedades está influenciado de manera significativa por la aceptación de mitos<sup>1</sup> legitimadores, que tienen como función minimizar el conflicto grupal al crear consensos en ideologías que promueven la superioridad de un grupo sobre otros (Sidanius & Pratto, 1999).

La teoría comienza con el precepto de que todas las sociedades humanas tienden a estructurarse en sistemas de jerarquías sociales basadas en grupos. Dichas estructuras jerárquicas sociales consisten de uno o algunos grupos dominantes y hegemónicos por encima de otro o varios grupos. El grupo dominante está caracterizado por la posesión de una cantidad desproporcionada de *valor positivo social*, que se refiere a todos los aspectos materiales y simbólicos que la gente dentro de dicha sociedad se esfuerza por obtener, por ejemplo autoridad y poder, hogares espléndidos, riqueza y estatus social.

Los grupos subordinados, contrario a los grupos en poder, poseen una gran cantidad de *Valor social negativo*, por ejemplo trabajos que proveen de bajo estatus social, casas modestas o miserables y han sufrido sanciones negativas, como la prisión.

En una jerarquía social basada en el individuo, los individuos pueden gozar de gran poder, prestigio o riqueza en virtud de sus propias características individuales. En una jerarquía basada en el grupo, por otro lado, el individuo posee un poder, prestigio y privilegios especiales en virtud de su membresía en un grupo socialmente construido como la raza, religión, clan, tribu, linaje, etnia o clase social. En la teoría no se pretende expresar que el poder, prestigio y privilegios de

---

<sup>1</sup> Con el término *Mito* se refieren a la aceptación colectiva de una ideología como explicación de cómo el mundo es, independientemente de la veracidad de estos. La teoría de la dominancia social intenta describir los procesos psicológicos y sociales que actúan sobre estas ideologías, no aseverar su veracidad o moralidad.

los que goza un individuo sean completamente independientes de las características personales de un individuo y sus cualidades. Sólo se desea exponer que dichos logros no son completamente independientes del status y poder de los grupos a los que pertenecen.

La teoría sostiene que existe una estructura trimórfica de las jerarquías sociales basadas en el grupo, donde existen tres distintos sistemas de estratificación. El primero es un *sistema de edad*, donde los adultos y las personas de mediana edad tienen un poder social desproporcionado sobre niños y jóvenes. El segundo se refiere a un *sistema de género*, donde los hombres tienen un poder social y político desproporcionado en comparación con las mujeres (patriarcado). El tercero es el llamado *sistema de factores arbitrarios*, que se caracteriza por jerarquizar grupos de acuerdo a factores socialmente construidos, como son la etnia, el clan, la nacionalidad, la casta, la clase social, la secta religiosa o cualquier otra distinción grupal que la imaginación humana sea capaz de construir.

En los sistemas mencionados anteriormente, un grupo es material y/o políticamente dominante sobre el otro, y aunque hay un número de similitudes en las características funcionales y estructurales de estos tres sistemas de estratificación, cada uno es único y juega un rol diferente en la construcción general y mantenimiento de una jerarquía social basada en grupos.

Por ejemplo, si una persona vive el tiempo suficiente, puede ocupar cada nivel del sistema de edad, desde el rol del niño con bajo estatus hasta el rol del viejo de alto estatus. Este rol social que continuamente cambia es bastante distinto de la posición de una persona tanto en el sistema de factores arbitrarios o, específicamente, el sistema de géneros, en el cual la posición de uno en la jerarquía social tiene a mantenerse relativamente fija a través de la vida.

Una de las diferencias que vale la pena mencionar entre el sistema de factores arbitrarios y el de edad y el de género es que, con la excepción del rol de chamán y el del jefe, los sistemas de estratificación a partir de factores arbitrarios en general no se encuentran en pequeñas sociedades de cazadores-recolectores. Las tecnologías de producción y almacenamiento de comida entre dichas sociedades no permiten un almacenamiento a largo plazo, por lo que dichas sociedades tienden a ser nómadas y por lo tanto a no acumular grandes

cantidades de bienes no comestibles que produzcan una plusvalía económica, como lo son las pieles de animales, armas y armaduras. En contraste, las sociedades que producen una substancial y estable plusvalía económica también son aquellas que presentan sistemas de factores arbitrarios. Esto se debe a que, debido a la plusvalía económica, no todos los adultos necesitan dedicar la mayor parte de su tiempo a conseguir comida y sobrevivir. Ejemplos de sociedades con sistemas de factores arbitrarios se han encontrado tanto en el viejo como en el nuevo mundo así como en cada continente, una lista parcial incluiría naciones como México, Japón, Sumeria, Nigeria, Alemania, Israel, Francia, Canadá, EUA, Escandinavia, la antigua Roma, el antiguo y moderno Egipto y las sociedades precolombinas de los Incas, Aztecas y Mayas, entre muchos otros.

No solo es muy difícil encontrar sociedades que no contengan un sistema de factores arbitrarios, sino que cada intento de abolir las jerarquías grupales basadas en factores arbitrarios en sociedades con plusvalía económica han fracasado sin excepción. Dichos intentos abarcan desde las revoluciones masivas, como la mexicana y la francesa, hasta los experimentos con pequeñas y aisladas comunidades utópicas, como New Harmony en Indiana o New Lanark en Escocia.

La teoría de la dominancia social fue formulada bajo los siguientes tres supuestos básicos:

- A) Mientras que las jerarquías basadas en la edad y en el género tenderán a existir en todos los sistemas sociales, los sistemas de jerarquía social basados en factores arbitrarios emergerán invariablemente dentro de aquellos sistemas sociales que produzcan una plusvalía económica.
- B) La mayoría de las formas de opresión y conflicto grupal (ej. Racismo, etnocentrismo, sexismo, nacionalismo) pueden ser vistas como diferentes manifestaciones de la misma predisposición básica humana a formar jerarquías sociales basadas en grupos.
- C) Los sistemas sociales humanos están sujetos a la influencia de fuerzas estimulantes jerárquicas, que producen y mantienen niveles altos de desigualdad social basada en el grupo, y de fuerzas atenuantes

jerárquicas, que producen niveles mayores de igualdad social basada en el grupo.

Dados los tres supuestos básicos, el cuerpo de la teoría de la dominancia social se ocupa de identificar y entender los mecanismos intrapersonales, interpersonales, intergrupales e institucionales que producen y mantienen las jerarquías sociales basadas en el grupo y como esta jerarquía afecta estos mecanismos contribuyentes.

La teoría presenta a continuación tres procesos que impulsan las jerarquías sociales basadas en grupos:

*A) Discriminación Individual Agregada*

Se refiere a los actos simples, diarios, y en ocasiones imperceptibles actos de discriminación por parte de un individuo en contra de otro. Cuando miles de dichos actos discriminatorios son agregados durante días, semanas, años, décadas y siglos, contribuyen a las prominentes diferencias en el poder entre grupos sociales

*B) Discriminación Institucional Agregada*

Son los actos, reglas y procedimientos llevados a cabo por instituciones sociales. Pueden ser identificados como cualquier decisión institucional que resulte en la asignación desproporcionada de valor positivo y negativo social a través de la jerarquía de estatus social, siendo todos los demás factores iguales

*i. Terror sistemático*

Es el uso de la violencia o amenazas de violencia desproporcional dirigida hacia subordinados. Dicho tipo de terror funciona para mantener relaciones expropiativas entre dominantes y subordinados e imponer el respeto por parte de los subordinados hacia los dominantes. Dicho tipo de terror incluye el *terror oficial*, ejercido por los órganos del estado a través de la violencia pública; el *terror semi oficial*, cometido por agentes de la ley o el orden sin la aprobación del estado, pero con fines de legitimar el mismo, como fueron las violaciones, golpizas, asesinatos y desapariciones rutinarias cometidas contra los opositores al Apartheid por parte de los

miembros del servicio secreto sudafricano; y el *terror no oficial*, perpetuado por grupos dominantes sin el consentimiento expreso de las autoridades, pero gozando de su aprobación tácita (ej. Linchamientos por parte del Ku Klux Klan en EUA)

### C) *Asimetría Conductual*

En promedio, existirán diferencias en el repertorio conductual de los individuos pertenecientes a grupos situados en diferentes niveles del continuo del poder social. Más importante, sin embargo, es que estas diferencias contribuirán y serán reforzadas por las relaciones de las jerarquías basadas en grupos dentro de un sistema social. Esta asimetría conductual también será afectada por patrones de socialización, estereotipos, legitimización de ideologías, sesgos psicológicos y la operación del terror sistemático.

La importancia de la asimetría conductual en la teoría de la dominancia social es el énfasis que hace en el papel que juega activamente el subordinado en su propia subordinación. El concepto no pretende implicar que los subordinados no resisten su propia opresión, pues ciertamente lo hacen. En ocasiones dicha resistencia puede ser muy intensa, llevando incluso a una revolución social. Sin embargo, una revolución social es un evento raro y la mayoría de los sistemas de jerarquías sociales basadas en grupos permanecen relativamente estables durante largos periodos de tiempo.

La teoría sugiere que el alto nivel de cooperación pasiva y activa de los subordinados con su propia opresión es lo que provee a los sistemas jerárquicos basados en grupos de su notable grado de resiliencia y estabilidad.

*“Por lo tanto, visto desde esta perspectiva, las jerarquías sociales no son mantenidas primariamente por el comportamiento opresivo de los dominantes, sino por el comportamiento deferente y servil de los subordinados”*

- Sidanius & Pratto, 1999

Existen cuatro tipos de asimetría conductual; El primero, llamado *Sesgo asimétrico hacia el grupo de pertenencia*, se refiere a que la gente tiende a ser etnocentrista y favorecer a los grupos de pertenencia sobre los grupos externos. Sin embargo, dado cierto sistema social, no todos los grupos mostrarán un sesgo hacia el grupo de pertenencia en el mismo grado. Los grupos dominantes tenderán a mostrar mayores niveles de favoritismo intergrupar o sesgo que los grupos subordinados.

La *Deferencia o Favoritismo de grupos externos* es el segundo tipo de asimetría conductual y hace referencia a una situación en donde el grado de favoritismo hacia el grupo de pertenencia de los dominantes es tan fuerte que los subordinados favorecen a los mismos sobre sus propios grupos de pertenencia.

El tercer tipo es llamado *Debilitación Propia*, y ocurre cuando los subordinados muestran mayores niveles de comportamientos destructivos que los dominantes. Esto se refiere a que los estereotipos negativos que los subordinados tienen acerca de sí mismos los inducen a comportarse en maneras que refuercen dichos estereotipos. Por lo tanto los estereotipos acaban convirtiéndose en *profecías que se cumplen a sí mismas*.

El último tipo de asimetría conductual es uno mucho más sutil llamado *Asimetría Ideológica*. Dicha teoría sugiere que el grado en el cual las ideologías sociales HE (que promueven las jerarquías) y HA (que atenúan las jerarquías) y políticas sociales se relacionan y son impulsadas por valores de dominación grupal variará sistemáticamente en función de la posición de un individuo dentro de la estructura social jerárquica en la que está inmerso. Estas ideologías se refieren, entre otras, al racismo, sexismo, clasismo y meritocracia.

Estas formas de asimetría conductual son importantes porque ilustran la naturaleza cooperativa de la opresión intergrupar. Los sistemas de jerarquías sociales basadas en grupos no se mantienen simplemente por las actividades opresivas de los dominantes o la obediencia pasiva de los subordinados, sino por las actividades coordinadas y colaborativas de ambos.

Otro de los conceptos que afectan las jerarquías basadas en grupos es el llamado *Legitimación de Mitos*, el cual consiste de las actitudes, valores, creencias, estereotipos e ideologías que proveen de justificación moral e intelectual para las prácticas sociales que distribuyen valor social dentro del sistema social. Los mitos legitimadores pueden ser distinguidos por dos características independientes: *Tipo Funcional* y *Potencia*.

El *Tipo Funcional* se refiere a si un mito particular justifica ya sea la desigualdad social basada en el grupo (HE) o su contrario, la igualdad social (HA). Los mitos HE incluyen ejemplos obvios, como son el sexismo, racismo, nociones de tipo “Invento del hombre blanco”, el destino, el karma, el derecho divino de los reyes y el especisismo (la idea de que los humanos tienen el derecho de regir el planeta y todas las criaturas vivientes en él). Es común asociar los mitos HE con ideologías políticas conservadoras, sin embargo existen ejemplos en la historia que demuestran lo contrario, como la teoría de Lenin del liderazgo y el rol central del partido comunista, donde establece que dado que los miembros del partido comunista eran los únicos individuos que realmente entendían los intereses verdaderos de la clase trabajadora, era justo que estos ejercieran un monopolio casi completo sobre el estado.

Los mitos de tipo funcional HA buscan promover niveles superiores de igualitarismo basado en el grupo. Ejemplos de este tipo de mitos son doctrinas políticas como el socialismo, comunismo, feminismo y los derechos universales del hombre.

La *Potencia* de los Mitos se refiere al grado en el que ayuda a promover, mantener o derrumbar cierta jerarquía basada en el grupo.

## **2.2 La Orientación a la Dominancia Social como variable**

Los factores que llevan a aceptar o rechazar las ideologías que promueven la desigualdad son un interesante sujeto de estudio, para lo cual la teoría de la dominancia social postula la variable de la personalidad denominada *Orientación a la Dominancia Social* (SDO por sus siglas en inglés) como un factor significativo. La variable antes mencionada se refiere al grado en que un individuo desea que



su grupo social domine y se establezca como superior a otros grupos. Mientras más alto sea el nivel de SDO en un individuo, mayor será su preferencia a relaciones jerárquicas y discriminación.

Otro factor que afecta el nivel de SDO de un individuo es el género. Los hombres han presentado significativamente mayores niveles de SDO en los diferentes estudios, este hecho se mantiene constante en una gran variedad de contextos y situaciones, incluyendo clases sociales, razas, grupos de edad, nivel educativo, orientación religiosa y cultura.

Las diversas investigaciones hechas a partir de la teoría de Sidanius y Pratto demuestran la correlación positiva de la SDO en múltiples fenómenos, como son la elección de carrera, ideología política, prejuicios étnicos, sexismo, apoyo a políticas militares (Pratto et al., 1994) y negativa en características personales como la empatía, el altruismo y la tolerancia de un individuo.

### **2.3 SDO y factores Socio-Culturales**

En un estudio transcultural realizado en 6 naciones, Sidanius, Levin, Liu y Pratto (2000) hicieron un especial énfasis en la manera en que los niveles de SDO se ven afectados por las variables contextuales, especialmente el proceso de socialización y el estatus grupal. En sus propias palabras, *“Los niveles altos de Orientación a la Dominancia Social y de Anti Igualitarismo entre grupos de tipo arbitrario de alto estatus son altamente contingentes a factores relevantes situacionales, contextuales y culturales”*.

Duckitt (2001) propuso al respecto que el incremento en percepciones esquematizadas del mundo social como un lugar competitivo podrían ser un determinante clave que intensifique la SDO en los individuos. Bajo estas circunstancias un deseo de dominancia y explotación de los otros grupos debería llevar a un incremento en el éxito reproductivo del grupo propio. El modelo de Duckitt (2001) sugiere que existen dos tipos de causas responsables de la SDO en un individuo; por un lado están las diferencias individuales, que incluyen la personalidad (en especial baja Cordialidad) así como otras características y valores sociales. El segundo tipo de causas se refiere a los factores situacionales

que incluyen tanto aquellos procesos cuyo cambio se da de manera muy lenta (aspectos socio-culturales relativos a la escasez de recursos y suma cero de situaciones competitivas) como procesos de cambio rápido (factores que alteran temporalmente la accesibilidad cognitiva de la competitividad percibida del mundo social). Duckitt sugiere que estas dos clases de factores afectan conjuntamente (y posiblemente interactúan para predecir) el grado en el cual un individuo desarrolla percepciones esquematizadas del mundo social como un lugar competitivo y brutal donde los fuertes ganan y los débiles pierden. Esta visión social predice directamente la variación a nivel individual de los niveles de SDO y por lo tanto debería incrementar la media de SDO de una población que se encuentre bajo estas condiciones (Duckitt, 2001).

#### **2.4 SDO y factores Macroeconómicos**

Debido a que las teorías del desarrollo humano indican que el aumento en la riqueza está asociado con creencias igualitarias y humanísticas, Fischer y Hanke (2012) realizaron un meta-análisis integrando por 95 muestras provenientes de 27 sociedades diferentes y relacionaron los niveles de SDO obtenidos por dichas muestras con factores macroeconómicos como la Desigualdad de Ingresos y el nivel de Democracia que presenta cada país. Como resultado se encontró una fuerte asociación entre niveles altos de SDO y una mayor desigualdad en la distribución del ingreso en los países con altos niveles de Democracia, mientras que en los países con bajos niveles de Democracia los niveles altos de desigualdad se asociaron con bajos niveles de SDO.

#### **2.5 SDO y los Grandes 5**

El concepto de la variable SDO se enfoca en las percepciones intergrupales y las actitudes y valores ideológicas (Duckitt, Wagner, Du Plessis, & Birum, 2002) y podría posicionarse en el espacio entre la psicología social y la de la personalidad. Por lo tanto, la SDO es una variable que podría caer bajo algunas dimensiones de la personalidad de orden superior, como lo son los Grandes 5.

A pesar de la importancia teórica de la relación entre la personalidad y los niveles de SDO, existe poca investigación empírica sobre esta relación. Sin embargo, dos estudios han mostrado que la SDO se correlaciona de manera negativa con el factor *Amabilidad/Cordialidad y Apertura a la experiencia* (Heaven & Bucci, 2001, en Ekehammar, 2004).

## **2.6 SDO y Corrupción Organizacional**

En un artículo reciente, Rosenblatt (2012) sugiere que un alto nivel de SDO conlleva a la iniciación y perpetuación de *corrupción organizacional*, refiriéndose con dicho término al abuso de poder con fines de ganancias personales u organizacionales. Rosenblatt argumenta que debido a que dichos individuos creen que pertenecen a grupos superiores, pueden ser más propensos a estar menos conscientes de su corrupción por el sentimiento de que merecen un poder superior y por su deseo de mantener una dominancia social incluso si esto requiere explotar a otros. Las instituciones contribuyen a una baja consciencia sobre la corrupción al desarrollar y proliferar estructuras, normas y prácticas que promueven ambigüedad en la información y maximizar el enfoque en la dominancia y el escalar puestos.

Los argumentos de Rosenblatt concuerdan con los resultados de investigaciones llevadas a cabo por otros autores (van Laar & Sidanius, 1999) (Sidanius & Van Laar, 2003), quienes en sus estudios encontraron que aquellas personas que se desenvolvían en ambientes que promueven las jerarquías adecuan sus actitudes de modo que sean congruentes con el enfoque de la organización, lo cual explicaría que si en una organización se promueven los actos de corrupción y a partir de la recompensa de los mismos, es muy probable que sus individuos legitimen dichos actos y los promuevan por sí mismos. Este fenómeno, llamado Socialización Institucional, se presenta desde que los profesionistas se encuentran estudiando, por lo que si desde el aula se promueven las actitudes corruptas, lo más probable es que al comenzar la vida laboral ya hayan sido internalizadas y repetidas.

## **2.7 SDO y Actitudes políticas**

En 1994, Pratto, Sidanius y Stallworth realizaron una investigación en la que estudiaron la predictibilidad de actitudes políticas a partir del nivel de SDO de un individuo. La investigación arrojó como resultado una correlación positiva significativa entre el nivel de SDO de un individuo y su apoyo a *Políticas Chauvinistas* (Una nación debe ejercer el poder y dominar sobre otras) políticas de orden público y programas militares. Mientras que el apoyo a los derechos de homosexuales, derechos de la mujer, bienestar social y políticas ambientales se correlacionaron significativamente de manera negativa con el nivel de SDO de los sujetos.

Siguiendo la lógica de la teoría, los autores plantearon además que los niveles de SDO deberían estar relacionados con el apoyo a instituciones legales que fueran discriminatorias o anti igualitarias, así como a ideas de retribución legal que sirven para legitimar el uso de la pena de muerte, como lo es la idea de que la pena de muerte tiene un efecto disminuyente en el crimen. Como fue propuesto, aquellos sujetos que tenían niveles altos de SDO también mostraron su apoyo a las políticas relacionadas con la pena de muerte, apoyo a las ejecuciones dolorosas y creencia en retribución legal.

Además de lo anterior, también se encontró una fuerte correlación entre el nivel de SDO de un individuo y su orientación política, dando como resultado que aquellos individuos que presentaban niveles altos de SDO también eran aquellos que se pronunciaban a favor de partidos políticos de derecha. Una investigación realizada en Argentina (Zubieta, Delfino, & Fernández, 2007) mostró que dicha relación existe también en universitarios de Latinoamérica.

## **2.8 SDO y Mitos que legitiman las jerarquías**

Anteriormente se ha descrito la parte de la teoría de la dominancia social que explica la legitimación de mitos y las características que estos pueden poseer según su tipo funcional y su potencia.

Un estudio de Pratto y Sidanius (1994) confirmó la teoría al estudiar el grado en el que el nivel de SDO de un individuo se correlacionaba con distintos mitos que legitiman las jerarquías en más de 1952 universitarios divididos en 13 muestras. El primer mito que estudiaron fue el del llamado *Prejuicio Étnico*, pues según el punto de vista teórico, no importa si la base del racismo es la equidad o las teorías de inferioridad racial genéticas o bíblicas, cualquier ideología que describa los grupos como desiguales y tenga implicaciones expresadas a través de políticas son una forma de legitimación de mitos y deberían correlacionarse positivamente con el nivel de SDO. El segundo mito cubierto en el estudio es el del *Nacionalismo*, también llamado Chauvinismo o Patriotismo y el tercero es el del *Elitismo Cultural*, que parte del precepto de que todas las sociedades comparten la idea de que una de las características que definen a aquellos miembros que pertenecen a su sociedad es el hecho de que estén “Aculturados”. En algunas sociedades, incluidas la Estadounidense y la Inglesa, una ideología elitista construida sobre la distinción entre Aculturado y no Aculturado propone que las clases de élite poseen una “Cultura” no compartida por la clase media y la trabajadora, y por lo tanto merece más las “cosas finas de la vida”. Este tipo de ideas fueron nombradas “Elitismo Cultural” por los autores y se esperó que correlacionaran positivamente con el nivel de SDO.

Los resultados del estudio mostraron que mientras más presentaba un sujeto la tendencia a preferir la dominancia grupal en general, más nacionalista y patriota era ( $r_s = .51$  y  $.45$  respectivamente) y más mostraba un elitismo cultural ( $r = .40$ ).

Para medir el *Prejuicio Étnico* se utilizó una escala de medición de racismo anti-negros, que incluía reactivos como “*Los negros son simplemente inferiores*”. Como esperado, en todas las muestras hubo una fuerte correlación entre el racismo anti-negros y el nivel de SDO, con los rangos yendo de  $.42$  a  $.65$  y con un promedio de  $.55$ .

## **2.9 SDO y Sexismo**

Continuando con las investigaciones realizadas por Pratto y Sidanius (1994), vale la pena resaltar aquellas que se relacionan con el grado en el que se relaciona el

nivel de SDO con el sexismo misógino, aunque este último podría entrar dentro de la categoría de mito legitimador de las jerarquías, se ha puesto aparte por su importancia particular para la investigación propuesta debido a la diferencia cultural que existe entre las naciones estudiadas en cuanto a la percepción del machismo. La escala utilizada por Pratto y Sidanius mide el sexismo como el grado en el que una persona cree que los hombres y las mujeres son “naturalmente” diferentes y deberían tener roles de trabajo diferentes fuera y dentro del hogar, así como el grado en el que una persona cree que las mujeres pueden ser culpadas por avances sexuales no deseados y acoso sexual en general. Los resultados del estudio mostraron una correlación positiva entre el nivel de SDO de los individuos y la calificación en las escalas de sexismo, dichos resultados fueron confiables y de la misma magnitud incluso al controlar el género de los participantes, por lo que la gran correlación entre el SDO y el sexismo no se puede atribuir a las diferencias de género.

## **2.10 SDO y Discriminación**

La relación entre actitudes perjudiciales y comportamiento discriminatorio ha sido recopilada en un cuantioso cuerpo de investigación (Whitley & Kite, 2006). Incluso aunque los prejuicios se han convertido en menos aceptables socialmente y por lo tanto es menos probable que sean expresados o reconocidos, el efecto discriminatorio de las creencias subyacentes puede seguir siendo dramático, como Dovidio y colegas (Dovidio & Gaertner, 2004) demostraron en su investigación sobre el *Racismo Aversivo*. El racista aversivo cree que él/ella no es prejuicioso, sin embargo exhibe comportamientos que indican una preferencia a evadir cualquier interacción interracial e incluso discrimina en algunas situaciones. Por ejemplo, sujetos blancos con un alto grado de aversión al racismo escogieron a un candidato blanco sobre uno negro cuando ambos tenían cualificaciones ambiguas.

En las investigaciones de Pratto (1994), el nivel de SDO se relacionó de manera positiva con muchas medidas de prejuicio. Otros estudios muestran la relación entre los niveles de SDO y el Bullying y comportamientos discriminatorios en el trabajo (Parkins & Fishbein, 2006).

### **2.11 Mantenimiento de las Jerarquías Sociales y Elección de Carrera**

Sidanius y Van Laar (2003), utilizaron los datos arrojados en un estudio longitudinal de 5 mediciones e hicieron una correlación entre las actitudes anti-igualitarias y la elección de carreras que promueven las jerarquías (Hierarchy Enhancing, HE) y carreras que las atenúan (Hierarchy Attenuating, HA), así como el aprovechamiento académico de aquellos estudiantes cuyas creencias eran congruentes con el zeitgeist de su carrera y el de aquellos que no. Los resultados arrojados mostraron que aquellos estudiantes con alto grado de actitudes anti igualitarias eran más propensos a escoger carreras HE, mientras que aquellos con bajos niveles de actitudes anti igualitarias eran más propensos a escoger carreras que las atenúan. Otro resultado interesante fue que aquellos estudiantes que mostraron una congruencia ideológica con la carrera que eligieron, tuvieron un mejor desempeño académico en promedio que aquellos que no mostraron dicha congruencia. Un estudio similar realizado por van Laar y Sidanius (1999) mostró que la congruencia ideológica se reforzaba de manera positiva con el tiempo transcurrido dentro de una institución con una ideología particular (HE o HA).

### **2.12 SDO y Sensibilidad Parental**

Partiendo desde el precepto de que la personalidad se forja a partir de múltiples contextos incluyendo la familia, los amigos y la escuela, Riedl y Fletcher (2011) realizaron una investigación donde propusieron que las experiencias de socialización durante la infancia y adolescencia probablemente influenciarían el desarrollo de la SDO en un individuo. En estudios anteriores, Sidanius y Pratto (1999) encontraron una correlación negativa ente el nivel de SDO y la medición de la variable “Preocupación por los otros”, así como en la variable “Empatía”.

Dado que el desarrollo de la empatía y la preocupación por otros se ha encontrado ligado a las prácticas parentales, pues la sensibilidad parental positiva a la angustia del niño o la angustia de otros promueve las respuestas empáticas en niños, al ayudarles a aprender como regular sus propios sentimientos negativos hacia la angustia.

La investigación estudió la correlación entre el nivel de SDO de 502 adolescentes de una secundaria rural y la sensibilidad parental, la cual se obtuvo con un instrumento de Conductas Parentales que permitía a los jóvenes dar su percepción de la forma de actuar de los padres en un continuo entre Exigente y Sensible, algunos de los reactivos son *“Creo que mi madre/padre me disciplina demasiado”* y *“Mi madre/padre me da mucha libertad”*. Los resultados fueron que aquellos jóvenes que percibían a sus padres como más sensibles mostraban también menores niveles de SDO, sin embargo se encontró que curiosamente aquellos jóvenes que reportaban tener una Madre exigente también presentaban niveles bajos de SDO, lo cual no ocurría con los padres exigentes.

### **2.13 Elección de carrera y Variables de la Personalidad**

De acuerdo a la teoría de la dominancia social, la elección de carrera es una expresión de la SDO de un individuo, por lo tanto aquellos individuos con un alto grado de SDO serían más propensos a escoger carreras que los posicionen dentro de los grupos de poder en una sociedad. Aunque investigaciones previas han indicado un decremento en actitudes discriminatorias raciales con la cantidad de educación que una persona ha recibido y que muestran que los estudiantes de ciencias sociales, artes y humanidades suelen ser más liberales que estudiantes de ciencias exactas y carreras enfocadas a negocios (Blackman, 1986), es poca la literatura que explora la relación entre la elección de carrera y actitudes discriminatorias o anti-igualdad. Uno de los estudios que vale la pena mencionar por ser relevante para la presente investigación es el realizado por Ekehammar en 1987 . Ekehammar estudió a alumnos del equivalente al bachillerato sueco (gymnasia) y encontró que los estudiantes más interesados en las ciencias sociales presentaban menores actitudes racistas que los interesados en ciencias



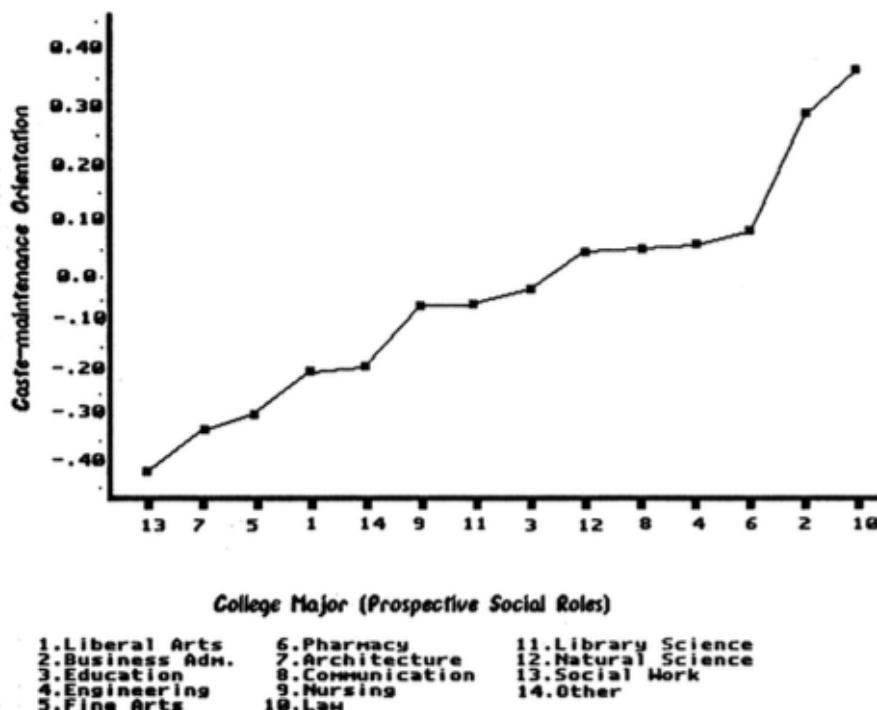
exactas o negocios, sin embargo el estudio es criticado por Sidanius debido a que se enfocó a estudiantes no universitarios y describió la actitud racial de manera tradicional.

Un estudio más reciente (Sidanius, Pratto, Martin, & Stallworth, 1991) a más de 5000 estudiantes universitarios estadounidenses incluyó como reactivo la pregunta “*¿En qué sector de la economía te gustaría desempeñarte una vez terminando tus estudios?*”, dando como resultado un total de 20 elecciones de carrera entre los participantes. Las elecciones fueron después separadas en 3 tipos:

- a) Carreras profesionales que favorecen las jerarquías (leyes, política, negocios, economía)
- b) Carreras profesionales que ni favorecen ni atenúan las jerarquías (Ciencias, ventas)
- c) Carreras profesionales que atenúan las jerarquías (Trabajo social, carreras humanistas)

Los estudios lograron predecir acertadamente que existe una relación significativa entre la carrera profesional esperada por un individuo y el grado de SDO (ver tabla 9.2). Los individuos que esperaban desenvolverse en carreras profesionales que favorecen las jerarquías mostraron mayores niveles de SDO que aquellos que preferían una carrera profesional que las atenuaba. Aquellos que reportaron preferir las carreras que no favorecen ni atenúan las jerarquías obtuvieron puntajes que los colocan en el medio de las otras elecciones. Esto refuerza la conclusión a la que llegaron Lampe y Finn (1992), quienes encontraron que los estudiantes y profesionales de las áreas contables y financieras mostraban una menor consciencia moral y sensibilidad en comparación con sus contrapartes en otras áreas de estudio y profesiones. Otro estudio (Frank & Schulze, 2000) investigó la relación entre la ética y la elección de carrera, encontrando que los estudiantes de economía presentaban una ética menor que aquellos de otras carreras. Cabe mencionar que independientemente del tipo de carrera elegida, los hombres presentaron mayores niveles de SDO que las mujeres en todas las muestras, lo cual refuerza la teoría de la invarianza de género en la SDO.

**Figura 1:** SDO en función de la elección de Carrera

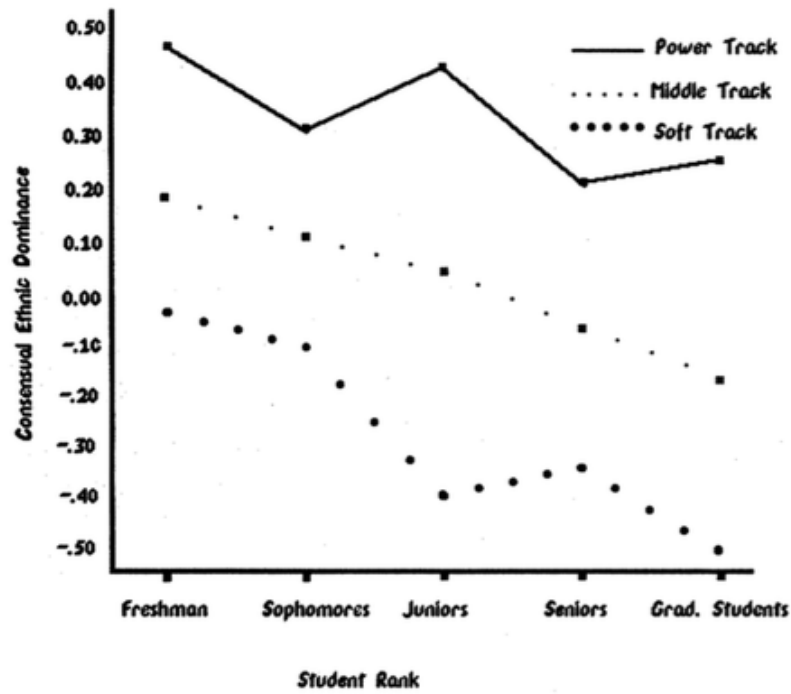


*Fuente: Sidanius, Pratto, Martin & Stallworth, 1991*

#### 2.14 Duración de la exposición al ambiente universitario y SDO

En el estudio mencionado anteriormente (Sidanius, Pratto, Martin, & Stallworth, 1991) se observó que conforme más tiempo pasaban los estudiantes en el ambiente universitario, menor era el grado de SDO que presentaban. Esto se repetía en los tres grupos de carreras en los cuales los estudiantes fueron segmentados: Carreras que favorecen las jerarquías, carreras que las atenúan y carreras que ni las favorecen ni las atenúan. Sin embargo, también se observó que la disminución fue menor en los estudiantes de las carreras que favorecen las jerarquías y mayor en los estudiantes de las carreras que las atenúan (Ver Figura 2). Sin embargo, estos resultados son debatibles debido a lo encontrado en un estudio posterior realizado por el mismo Sidanius (2003), donde encontraron que esto era cierto solo en aquellas carreras que se pronunciaban en contra de las jerarquías (HA), pues en aquellas que las promovían (HE) sucedía el efecto contrario.

**Figura 2:** SDO (expresada en la dominancia étnica consensual) en función del tipo de carrera y el status del estudiante según el tiempo de exposición al ambiente universitario



*Fuente: Sidanius, Pratto, Martin & Stallworth, 1991*

### III. CULTURAS SUECA Y MEXICANA

#### 3.1 Cultura Sueca

Ambos países muestran una fuerte diferencia en el estilo educativo cultural respecto a la igualdad entre personas y el trato a grupos minoritarios. En Suecia, así como en los demás países escandinavos, impera la llamada “Ley de Jante”, un precepto cultural transmitido de padres a hijos conceptualizado por primera vez en los escritos del novelista noruego-danés Sandemose en 1933 que forma parte esencial de la cultura de dichos países. La Ley de Jante propone 10 reglas de comportamiento que enfatizan la humildad y la igualdad, invitando a los individuos a no valorarse por encima de otras personas. Por ejemplo, algunas de las reglas son: “No creerás que eres nada especial” y “No creerás que eres más importante que los demás”. Investigaciones recientes muestran que, aunque debido a la globalización ha habido un declive durante los últimos años en la influencia que tiene dicha ley en los jóvenes suecos en comparación con las generaciones anteriores, los preceptos siguen siendo pilares fundamentales de la cultura inculcados por familiares y líderes de opinión desde edad muy temprana. Aunque la influencia de la ley no ha sido operacionalizada para su estudio, diversos investigadores la toman como precepto cultural para proponer hipótesis en estudios que van desde el tipo de liderazgo empresarial en los países escandinavos hasta el efecto *Mejor que el Promedio* en niños en edad escolar primaria.

A pesar de que la correlación entre la ley de Jante y factores discriminativos no ha sido medido directamente, los resultados de indicadores como el *Índice de Igualdad de Género*, presentado en el Reporte de Desarrollo Humano de la ONU (Malik, 2014), donde Suecia ocupa el lugar número 4 de más de 187 países, y el *Índice de políticas de integración para migrantes* (MIPEX por sus siglas en inglés) donde el país escandinavo se hizo acreedor al primer lugar de entre 38 países (Migrant Integration Policy Index, 2015) muestran que la cultura Sueca es una cultura donde la igualdad y la equidad son factores fundamentales. Los resultados mencionados anteriormente son congruentes con estudios anteriores que han

mostrado la relación entre las políticas migratorias de un país y la prevalencia de niveles de SDO (Pratto, Sidanius, & Stallworth, 1994).

### **3.2 Cultura Mexicana**

México, en cambio, presenta una cultura donde la violencia y la discriminación grupal forman parte de la historia desde tiempos postrevolucionarios, donde tanto los indigenistas como los mestizofos proclamaron como solución al llamado “problema indio” una mezcla de sangres y culturas bajo un “*ideal de blanqueamiento progresivo*” (Gall, 2004). Díaz-Guerrero describió en su aclamado libro *Psicología del Mexicano* (Díaz-Guerrero R. , 1982) la forma en que desde el nacimiento los mexicanos son empapados con las premisas socioculturales propias del país, que incluyen la postura de la mujer como inferior al hombre y el rechazo a homosexuales por parte de la familia al considerarlos una vergüenza. Dicho pensamiento se ha mantenido hasta la época actual, donde la cultura y los medios de comunicación promueven la discriminación contra indígenas, mujeres y grupos considerados culturalmente como inferiores al mismo tiempo que se condona el comportamiento criminal de los grupos en el poder. Un estudio reciente (Díaz-Loving & Rivera, 2010) sobre la prevalencia de las premisas socioculturales en un contexto actual muestra que, aunque existe una evolución en la forma de pensamiento de los mexicanos en la actualidad, dicha evolución no ha permeado del todo la sociedad, sino que se ha limitado a las mujeres, quienes muestran una transformación mayor que la de los hombres en cuanto a al grado de tradicionalismo mexicano. En el *Memorial del mañana* (1999), Reyes Heróles reveló los resultados de una encuesta a nivel nacional donde el 33% de los mexicanos aprobó la frase *El que no tranza no avanza*, el 52% aprueba que se ayude a parientes y familiares si se está en un alto cargo de gobierno y el 40% está de acuerdo con la idea de que, en México, *Más vale tener dinero que tener la razón*.

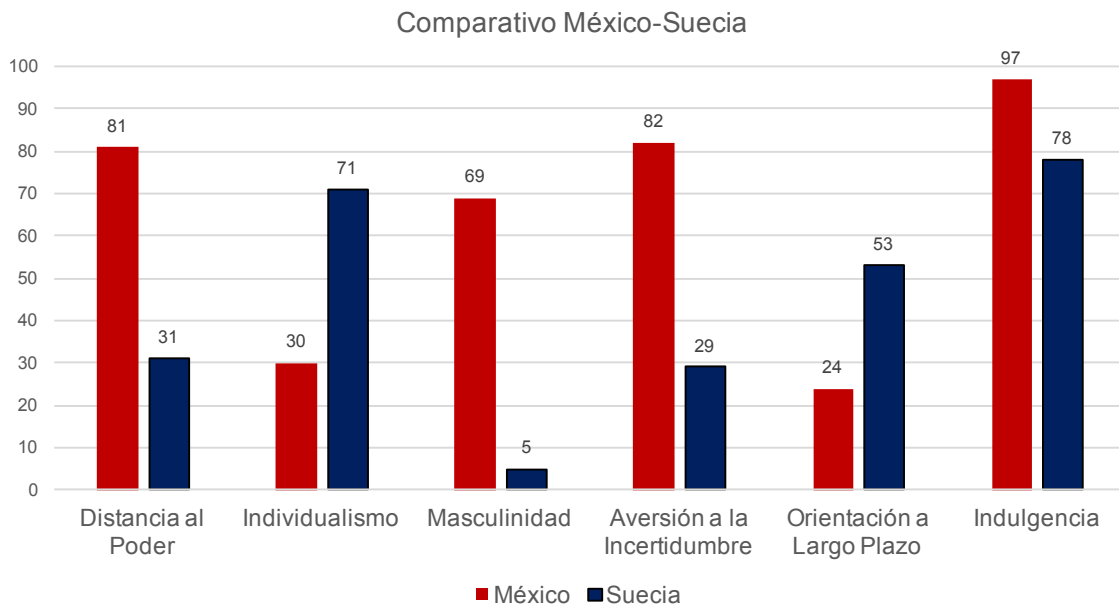
El conjunto de las variables mencionadas anteriormente se ve reflejado en los resultados de estudios como el último *Informe País sobre la calidad de la ciudadanía en México* (IFE, 2014), realizado por el Instituto Nacional Electoral,

donde se reportaron altos índices de discriminación por apariencia física (18.4%), clase social (20.4%), color de piel (10.2%), ser mujer (26.4%) y ser indígena (5%). Una investigación sobre la orientación a la dominancia social y la aprobación de la discriminación en México arrojó como resultado que en este país las clases media y baja son las más propensas a aprobar la discriminación de clases sociales elevadas hacia las más bajas (Eller, 2014).

### 3.3 Comparación según las dimensiones de Hofstede

Los estudios realizados por Hofstede durante su tiempo en IBM alumbran un poco sobre los contrastes en el carácter nacional de cada país (Figura 1).

**Figura 1:** Puntuaciones de Suecia y México en las 6 dimensiones culturales de Hofstede



*Fuente: Hofstede, 1991*

La gráfica anterior muestra que las puntuaciones de ambos países son notablemente diferentes en la mayoría de las dimensiones. La diferencia más grande se encuentra en la dimensión *Masculinidad*, donde el país escandinavo obtuvo solamente 5 puntos mientras que el país latinoamericano obtuvo 69. Esto

indica que el primero es un país donde los valores predominantes son la calidad de vida y el cuidar de los demás. En una sociedad con baja puntuación en la dimensión de Masculinidad (Femenina) como la sueca la calidad de vida es el símbolo del éxito en la misma y no es admirable resaltar entre los demás. Esto es congruente con el concepto de la Ley de Jante, mencionada anteriormente. México, por el contrario, obtuvo una puntuación de 69, con lo cual se denomina como una sociedad marcadamente masculina. Esto se traduce en comportamientos competitivos donde las personas buscan una autoafirmación a partir del logro y el éxito.

La segunda dimensión en términos de diferencia de puntaje es la llamada Aversión a la incertidumbre. La puntuación del país latinoamericano es muy alta (82), lo cual significa en general que los códigos de creencias y comportamiento son bastante rígidos y se da una resistencia a la innovación. En el país escandinavo la puntuación es de apenas 29 puntos, lo cual indica que la actitud es informal y relajada, y el desviarse de los comportamientos normales es tolerado de manera más fácil. Los horarios son flexibles y el trabajo duro es aplicado cuando es necesario, pero no solo por el hecho de trabajar duro. Esto se ve demostrado en los altos índices de tolerancia ante homosexuales e incluso personas que no se reconocen como parte de ningún género.

La tercera dimensión en cuanto a diferencias en puntuación, y la que fue la base para el presente estudio, fue la llamada Distancia al Poder. México se presenta en esta dimensión como un país jerárquico donde la mayoría de las personas están de acuerdo con un orden predispuesto que no necesita una justificación lógica. Suecia obtuvo una puntuación significativamente más baja, lo cual indica que es una sociedad donde la igualdad en todos sus sentidos es un tema importante y donde las personas se llaman por su primer nombre más que por su título.

## **IV. MÉTODO**

### **4.1 Justificación**

La presente investigación espera contribuir a la escuela de investigación transcultural comenzada en México por el Dr. Rogelio Díaz-Guerrero (Díaz-Guerrero, 1967). Hasta la fecha son muy pocos los estudios que comparen fenómenos en poblaciones relativamente parecidas en un contexto mexicano y un contexto escandinavo.

El estudio de las diferentes culturas y la forma en que las mismas variables se presentan y originan en cada una de ellas posibilita la exploración de formas alternas de combatir aquellos fenómenos que producen un impacto negativo en la sociedad a través de la creación de políticas públicas que tomen en cuenta la mentalidad del público mexicano. La variable ha sido poco estudiada en México, por lo que el presente estudio planteará un antecedente para futuros estudios.

Debido a la fuerte correlación encontrada en estudios anteriores, el estudio de la SDO también puede servir para determinar el posible impacto de campañas políticas en poblaciones particulares, así como para la creación de las mismas.

La educación es actualmente un tema clave en la agenda nacional México, sobre todo como una forma de combatir la presencia futura de fenómenos como el sexismo y la discriminación. Por ello es importante establecer un antecedente sobre el cual basarse al estudiar la influencia del tipo de educación que causa que los niños desarrollen una alta Orientación a la Dominancia Social, pues ya se ha mencionado anteriormente que tanto los estilos de crianza como las ideologías de las instituciones tienen un fuerte impacto sobre la forma en que la variable se presenta.

En el ámbito de orientación vocacional, el conocer el tipo de SDO de un aspirante a la universidad puede servir para orientarlo sobre la congruencia de sus aspiraciones profesionales con sus características personales, de modo que se pueda mitigar el índice de abandono de las carreras debido a un choque de valores.



En el ámbito empresarial, las organizaciones pueden enfocar mejor sus estrategias de reclutamiento y formación de profesionales al conocer las características personales de la población objetivo, de modo que, por ejemplo, una empresa puede resaltar los altos sueldos o el poder jerárquico que la empresa otorga en los estudiantes de carreras con alto índice de SDO y la igualdad de oportunidades dentro de la cultura organizacional en carreras con bajo SDO.

## **4.2 Pregunta de Investigación**

La presente investigación pretende responder a la siguiente pregunta:

“¿Cuál es la relación entre el grado de SDO y la elección de carrera en estudiantes de las culturas Mexicana y Suecia?”

## **4.3 Objetivos**

### 4.3.1 Generales

Conocer los niveles de SDO en una población de estudiantes suecos y una población de estudiantes mexicanos y conocer la relación con la elección de carrera.

### 4.3.2 Específicos

En primer lugar, describir el grado de SDO en estudiantes universitarios Suecos y estudiantes universitarios Mexicanos utilizando la escala de Orientación de Dominancia social de 16 ítems en su sexta versión en sueco y en español. Las respuestas a los ítems serán hechas en una escala de 5 puntos abarcando desde *Totalmente de acuerdo* (5) hasta *Totalmente en desacuerdo* (1).

En segundo lugar, se espera obtener una correlación entre la elección de carrera y el grado de SDO en los estudiantes de ambos países.

En tercer lugar, se hará un estudio comparativo entre las diferencias presentadas en estudiantes de carreras del mismo espectro en ambos países.

## 4.4 Hipótesis

### 4.4.1 Conceptual

En ambas muestras se presentaran diferencias entre los niveles de SDO y existirá una correlación entre el nivel de SDO y el tipo de carrera

### 4.4.2 Trabajo

Los universitarios suecos presentaran niveles diferentes en la escala de SDO que los estudiantes mexicanos.

Los universitarios de carreras enfocadas en negocios, leyes y política presentarán niveles significativamente mayores en la escala de SDO que los estudiantes de carreras humanitarias, artes y ciencias sociales en ambas poblaciones.

### 4.4.3 Estadísticas

#### Nula

$H_0: \mu_{SDOMexicanos} = \mu_{SDOSuecos}$

#### Alternativa

$H_1: \mu_{SDOMexicanos} \neq \mu_{SDOSuecos}$

## 4.5 Variables

### 4.5.1 Identificación

Variables criterio: Nacionalidad, Elección de carrera, Sexo, Semestre

Variables dependientes: Orientación a la Dominancia Social, factor Dominancia Grupal, factor Oposición a la Igualdad

### 4.5.2 Definición

#### Conceptual

*Nacionalidad*: Vínculo de una persona con un estado, que le atribuye la condición de ciudadano de ese Estado en función del lugar que ha nacido, de la nacionalidad de sus padres o del hecho de habersele concedido la naturalización

*Elección de Carrera*: Nombre de la carrera universitaria que la persona se encuentra cursando al momento de contestar el instrumento

*Sexo*: Condición orgánica, masculina o femenina, de los seres humanos

*Semestre*: Semestre en el que el estudiante se encuentra inscrito

*Orientación a la Dominancia social*: Grado en que un individuo desea que su grupo social domine y se establezca como superior a otros grupos

#### Operacional

*Nacionalidad*: Nacionalidad indicada en el instrumento

*Elección de Carrera*: Nombre de la carrera indicada en el instrumento

*Sexo*: Sexo indicado en el Instrumento

*Semestre*: Semestre en curso indicado en el instrumento

*Orientación a la Dominancia social*: Calificación de la escala a la dominancia social

## 4.6 Muestreo

### 4.6.1 Población

Estudiantes Universitarios de Suecia y México de todas las carreras a nivel Licenciatura y Maestría

### 4.6.2 Muestra

Muestra 1 (Sueca):

Se empleó un muestreo no probabilístico intencional y se obtuvieron 611 participantes voluntarios (247 hombres y 361 mujeres) de entre 18 y 41 años ( $M=23.61$ ,  $D.E.=3.6$ ) cursando desde el primero hasta más allá del décimo semestre de 10 carreras universitarias en 5 instituciones educativas (Ver Tabla 1)

Muestra 2 (Mexicana):

Se empleó un muestreo no probabilístico intencional y se obtuvieron 1401 participantes voluntarios (571 hombres y 827 mujeres) de entre 18 y 37 años ( $M=19.8$ ,  $D.E.=2.51$ ) cursando desde el primero hasta más allá del décimo semestre de 17 carreras universitarias en 10 instituciones educativas (Ver Tabla 2)

### 4.6.3 Muestreo

No probabilístico intencional

#### 4.6.4 Criterios de Inclusión

Muestra 1.1: Personas que hablen sueco en las zonas de aplicación en papel en Gotemburgo, Suecia

Muestra 1.2: Personas que hablen sueco y estén dentro de los grupos de interés en redes sociales.

Muestra 2.1: Personas que hablen español y se encuentren dentro de las zonas de aplicación en papel en la ciudad de México

Muestra 2.2: Personas que hablen español y estén dentro de los grupos de interés en redes sociales.

#### 4.6.1 Criterios de Exclusión

Muestra 1.1: Menores de 18 años, no estudiantes

Muestra 1.2: Menores de 18 años, no estudiantes

Muestra 2.1: Menores de 18 años, no estudiantes

Muestra 2.2: Menores de 18 años, no estudiantes

#### 4.6.2 Criterios de Eliminación

Muestra 1: Personas cuya nacionalidad no sea Sueca, personas que no hayan contestado el 100% del cuestionario

Muestra 2: Personas cuya nacionalidad no sea Mexicana, personas que no hayan contestado el 100% del cuestionario

### **4.7 Tipo de Estudio**

Comparativo de Campo transversal

### **4.8 Tipo de Diseño**

Más de dos muestras independientes

**Tabla 1:** Características Sociodemográficas de los participantes en la muestra Sueca

	Total (n=611*)	Hombres (n=247)	Mujeres (n=361)
Edad	18-41 años ( <i>M</i> =23.61, <i>D.E.</i> =3.6)	18-41 años ( <i>M</i> =23.78, <i>D.E.</i> =3.66)	18-36 años ( <i>M</i> =23.49, <i>D.E.</i> =3.56)
Semestre	1-20 semestre ( <i>M</i> =4.49, <i>D.E.</i> =2.9)	1-20 semestre ( <i>M</i> =4.65, <i>D.E.</i> =3.01)	1-14 semestre ( <i>M</i> =4.4, <i>D.E.</i> =2.95)
<b>Edad</b>			
18-20 años	112 (18.3%)	45 (18.2%)	66 (18.3%)
21-23 años	235 (38.5%)	88 (35.6%)	147 (38.5%)
24-26 años	164 (26.8%)	69 (27.9%)	94 (26.8%)
27-29 años	55 (9.0%)	26 (10.9%)	29 (9.0%)
30 o más años	45 (7.4%)	19 (7.7%)	25 (7.4%)
<b>Tiempo en la Universidad</b>			
Primer año	179 (29.3%)	62 (25.1%)	115 (31.9%)
Segundo año	131 (21.4%)	60 (24.3%)	71 (19.7%)
Tercer año	121 (19.8%)	52 (21.1%)	68 (18.8%)
Cuarto año	89 (14.6%)	34 (13.8%)	55 (15.2%)
Quinto o más	91 (14.9%)	39 (15.8%)	52 (14.4%)
<b>Carrera</b>			
Economía	50 (8.2%)	28 (11.3%)	22 (6.1%)
Derecho	83 (13.6%)	33 (13.4%)	50 (13.9%)
Administración	50 (8.2%)	24 (9.7%)	26 (7.2%)
Educación	90 (14.7%)	35 (14.2%)	54 (15%)
Otra	24 (3.9%)	14 (5.7%)	10 (2.8%)
Trabajo Social	58 (9.5%)	6 (2.4%)	50 (13.9%)
Ingenierías	122 (20%)	70 (28.3)	52 (14.4%)
Psicología	55 (9%)	15 (6.1%)	40 (11.1%)
Ciencias Naturales	49 (8%)	17 (6.9%)	32 (8.9%)
Literatura	30 (4.9%)	5 (2%)	25 (6.9%)

**Tabla 2:** Características Sociodemográficas de los participantes en la muestra Mexicana

	Total (n=1401*)	Hombres (n=572)	Mujeres (n=827)
Edad	18-37 años ( <i>M</i> =19.8, <i>D.E.</i> =2.51)	18-37 años ( <i>M</i> =20.3, <i>D.E.</i> =2.71)	18-35 años ( <i>M</i> =19.51, <i>D.E.</i> =2.31)
Semestre	1-15 semestre ( <i>M</i> =2.9, <i>D.E.</i> =2.7)	1-13 semestre ( <i>M</i> =3.46, <i>D.E.</i> =2.9)	1-15 semestre ( <i>M</i> =2.51, <i>D.E.</i> =2.45)
<b>Edad</b>			
18-20 años	985 (70.3%)	346 (60.5%)	638 (77.1%)
21-23 años	304 (21.7%)	175 (30.6%)	128 (15.5%)
24-26 años	84 (6.0%)	36 (6.3%)	48(5.8%)
27-29 años	15 (1.1%)	6 (1.0%)	9 (1.1%)
30 o más años	13 (0.9%)	9 (1.6%)	4 (0.5%)
<b>Tiempo en la Universidad</b>			
Primer año	839 (59.9%)	289 (50.5%)	115 (66.4%)
Segundo año	173 (12.3%)	75 (13.1%)	71 (11.9%)
Tercer año	152 (10.8%)	78 (13.6%)	68 (8.8%)
Cuarto año	151 (10.8%)	79 (13.8%)	55 (8.7%)
Quinto o más	86 (6.1%)	51 (8.9%)	52 (4.2%)
<b>Carrera</b>			
Economía	58 (4.1%)	32 (11.3%)	25 (6.1%)
Derecho	125 (8.9%)	63 (13.4%)	62 (13.9%)
Administración	165 (11.8%)	75 (9.7%)	90 (7.2%)
Educación	101 (7.2%)	11 (14.2%)	90 (15%)
Otra	27 (1.9%)	12 (5.7%)	15 (2.8%)
Trabajo social	49 (3.5%)	8 (2.4%)	41 (13.9%)
Ingeniería	248 (17.7%)	184 (28.3)	64 (14.4%)
Psicología	257 (18.3%)	51 (6.1%)	206 (11.1%)
Ciencias Naturales	57 (4.1%)	30 (6.9%)	27 (8.9%)
Literatura	34 (2.4%)	12 (2.1%)	22 (6.9%)
Arquitectura	36 (2.6%)	17 (3.0%)	18 (2.2%)
Comunicación	74 (5.3%)	25 (4.4%)	49 (5.9%)
Dentista	36 (2.6%)	7 (1.2%)	29 (3.5%)
Medicina	70 (5.0%)	24 (4.2%)	46 (1.7%)
Enfermería	18 (1.3%)	4 (0.7%)	14 (1.7%)
Veterinaria	26 (1.9%)	7 (1.2%)	19 (2.3%)
Ing. En Des. Sust	20 (1.4%)	10 (1.7%)	10 (1.2%)

#### 4.9 Instrumento

El instrumento se conformó de las variables sociodemográficas Sexo, Edad, y Nacionalidad como variable de control. La elección de carrera se midió con el reactivo “*Nombre de la carrera que estás cursando*”, indicando también la institución y el semestre en curso.

Para medir la Orientación a la Dominancia Social, se utilizó la *Escala de la Orientación a la Dominancia Social* en su 6ª versión, la cual consta de 16 ítems. La versión en sueco fue creada por Ekehammar (Akrami, Ekehammar, & Araya, 2000) y mostró una confiabilidad (alfa de Cronbach) de 0.87. La misma versión ha sido utilizada en diversos estudios posteriores mostrando una confiabilidad similar.

La versión para Latinoamérica fue adaptada por Cárdenas et al. (2010) y continúa con la estructura propuesta por Jost y Thompson (2000), quienes señalaron dos factores en la escala SDO, la primera de ellas llamada “Dominancia Grupal”, conformada por los reactivos 1-8 y la segunda “Oposición a la Igualdad”, conformada por los reactivos 9-16 computados de forma inversa. Posteriormente Sidanius y Pratto (2015) realizaron estudios que verificaron que la escala SDO muestra resultados más significativos al ser calificada de manera bifactorial.

La escala de Orientación a la Dominancia Social ha mostrado ser estable a través del tiempo. En diferentes muestras, Sidanius y Pratto demostraron que tras periodos de 3 y 1 mes, la escala mostraba una correlación substancial tras el intervalo ( $r = .81$  y  $r = .86$  respectivamente).

El instrumento mostró una alta confiabilidad interna en ambas muestras tanto en su calificación global como en el modelo bifactorial. La muestra Sueca obtuvo un alfa de Cronbach de .893 en la escala de 16 ítems y la Mexicana un alfa de .868. (Ver tabla 3).

#### 4.10 Procedimiento

El instrumento se aplicó de manera electrónica y de manera escrita. Para la aplicación del instrumento en su forma electrónica, se buscaron grupos de interés en la red social *Facebook* relacionados con estudiantes de distintas carreras en universidades de ambos países. El instrumento se aplicó a través de la plataforma SurveyMonkey.

El instrumento en papel se aplicó en las instalaciones de la cafetería de las distintas facultades de las escuelas Chalmers y GU de la ciudad de Gotemburgo, Suecia y la UNAM en la ciudad de México. Se indicó a los sujetos que contarán todas las preguntas y que en caso de no querer terminar el cuestionario, eran libres de hacerlo. Así mismo se les proporcionó el material necesario (pluma) para poder contestarlo.

**Tabla 3:** Confiabilidad interna de los 2 factores y la calificación global de la escala de la orientación a la dominancia social en la muestra Sueca y la muestra Mexicana

FACTOR	CONFIABILIDAD		REACTIVOS
	SUECIA	MEXICO	
DOMINANCIA GRUPAL	0.844	0.811	8
OPOSICION A LA IGUALDAD	0.888	0.872	8
ORIENTACION A LA DOMINANCIA SOCIAL	0.893	0.868	16



## V. RESULTADOS

Para comprobar las diferencias del grado de Orientación a la Dominancia Social sobre la nacionalidad, la carrera y la interacción entre la nacionalidad y la carrera universitaria reportada por los miembros de las dos muestras, se llevó a cabo un análisis de varianza que arrojó diferencias significativas en los 3 factores. En el caso del factor Dominancia Grupal (Tabla 1) hubo diferencias significativas sobre Nacionalidad,  $F(1,1985)= 93.663$ ,  $p<0.01$  y Carrera,  $F(16,1985)= 6.70$ ,  $p<0.01$ . En el factor Oposición a la Igualdad (Tabla 2) también se encontraron diferencias significativas en la Nacionalidad  $F(1,1985)= 40.140$ ,  $p<0.01$  y Carrera,  $F(16,1985)= 2.756$ ,  $p<0.01$  y lo mismo se repitió en el tercer factor, Orientación a la Dominancia Social (Tabla 3), donde se encontraron diferencias significativas en la Nacionalidad,  $F(1,1985)= 89.393$ ,  $p<0.01$  y Carrera,  $F(16,1985)= 7.365$ ,  $p<0.01$ . Para obtener las diferencias Post-Hoc se realizó un análisis de Duncan. El análisis arrojó que las carreras con las medias más altas en el factor *Dominancia Grupal* son las clasificadas dentro de "Otra", seguidas por Ingeniería, Economía y Administración. Las carreras con las medias más bajas fueron Literatura, Trabajo Social y las relacionadas con la Educación.

En el factor *Oposición a la Igualdad* el análisis mostró dos grupos principales, donde las carreras de Literatura, Ciencias Naturales, Educativas y Trabajo Social mostraron medias menores que las carreras de Psicología, Economía, Administración, Derecho y aquellas englobadas dentro de "Otros".

En la calificación global de la *Orientación a la Dominancia Social* el análisis post hoc de Duncan mostró las medias más altas en las Ingenierías, seguidas por Economía, Derecho y Administración. Las medias menores se presentaron en Literatura, trabajo social y las carreras Educativas.

Las tablas 4, 5 y 6 muestran las medias por factor y en la escala total por carrera y por país.

**Tabla 1:** Medias, desviaciones estándar y análisis de varianza para los niveles de Dominancia Grupal en función de la Nacionalidad, la Carrera y la interacción entre Nacionalidad y Carrera

FACTOR		M	DE	DF	M TEO	F	P	POST HOC	
DOMINANCIA GRUPAL	NACIONALIDAD	SUECIA	1.81	0.7890	1	3	93.66	0.00**	
		MEXICO	2.27	0.8538					
	CARRERA	1.Economía	2.27	0.8924	9	3	6.70	0.00**	10, 6, 4, 9, < 8, 2, 3 < 1, 7 < 5
		2.Derecho	2.28	0.9118					
		3.Administración	2.12	0.7614					
		4.Educación	1.85	0.8826					
		5.Otro	2.42	0.9180					
		6.Trabajo Social	1.72	0.7335					
		7.Ingeniería	2.33	0.8808					
		8.Psicología	1.90	0.7883					
		9.Ciencias Naturales	1.93	0.8084					
		10.Literatura	1.67	0.7113					
	CARRERA * NACIONALIDAD	SUECIA	1.Economía	2.02	0.8540	9	3	1.69	0.08
			2.Derecho	1.87	0.8308				
			3.Administración	1.86	0.6538				
			4.Educación	1.67	0.7884				
			5.Otro	2.14	0.9011				
			6.Trabajo Social	1.75	0.7700				
			7.Ingeniería	1.97	0.8706				
			8.Psicología	1.62	0.6629				
			9.Ciencias Naturales	1.67	0.6128				
			10.Literatura	1.36	0.4505				
		MEXICO	1.Economía	2.52	0.8663				
			2.Derecho	2.48	0.8824				
			3.Administración	2.37	0.7528				
			4.Educación	2.03	0.9290				
			5.Otro	2.69	0.8690				
			6.Trabajo Social	1.7	0.6940				
			7.Ingeniería	2.49	0.8355				
	8.Psicología	2.18	0.7783						
	9.Ciencias Naturales	2.18	0.8842						
	10.Literatura	1.97	0.7803						
	11.Arquitectura	2.11	0.8803						
12.Comunicación	2.36	0.9146							
13.Dentista	1.96	0.8882							
14.Medicina	2.01	0.7697							
15.Enfermería	2.18	0.9307							
16.Veterinaria	2.03	0.8729							
17.Ing. en Des. Sust.	1.91	0.6702							

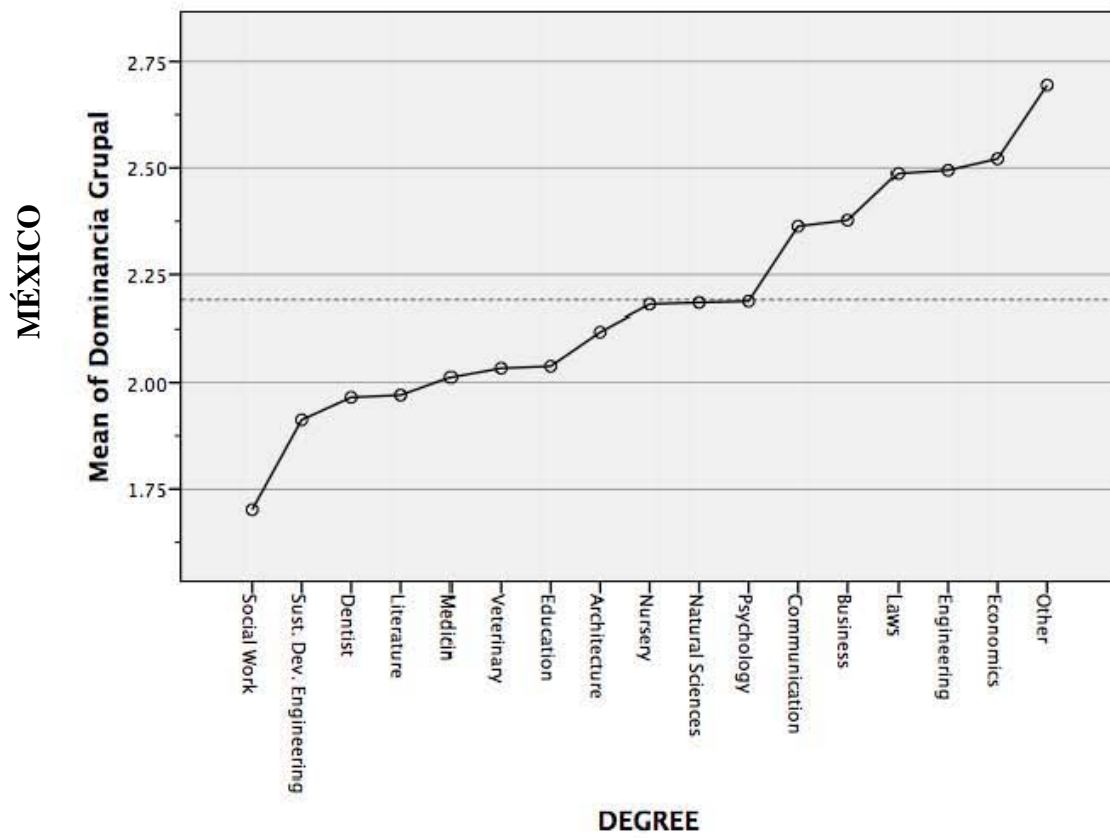
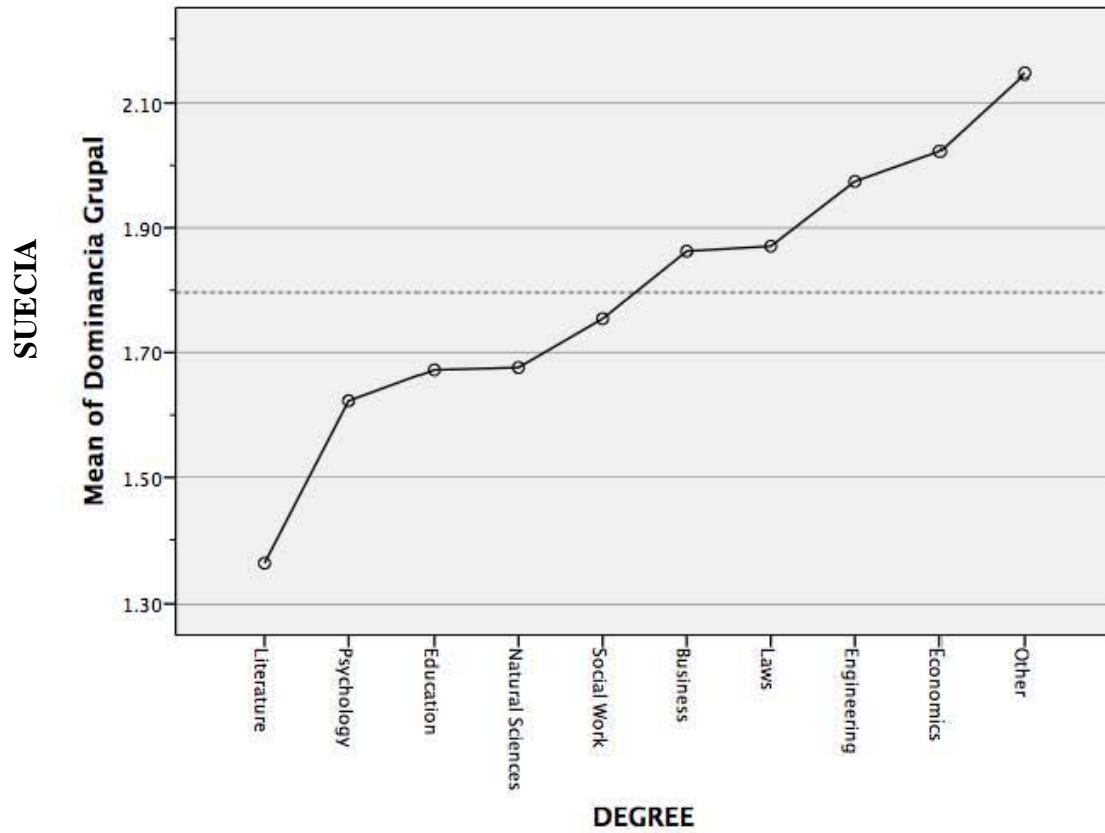
**Tabla 2:** Medias, desviaciones estándar y análisis de varianza para los niveles del factor Oposición a la Igualdad en función de la Nacionalidad, la Carrera y la interacción entre Nacionalidad y Carrera

FACTOR		M	DE	DF	M TEO	F	P	POST HOC	
OPOSICION A LA IGUALDAD	<b>NACIONALIDAD</b>	<b>SUECIA</b>	1.57	0.7204	1	3	40.14	0.00**	
		<b>MEXICO</b>	1.83	0.8488					
	<b>CARRERA</b>	1.Economía	1.75	0.9564	9	3	2.756	0.00**	10, 9, 4, 6 < 8, 5, 1, 3, 7, 2
		2.Derecho	1.88	0.8375					
		3.Administración	1.81	0.7113					
		4.Educación	1.66	0.8587					
		5.Otro	1.71	0.6632					
		6.Trabajo Social	1.68	0.9686					
		7.Ingeniería	1.87	0.8600					
		8.Psicología	1.70	0.7871					
		9.Ciencias Naturales	1.65	0.6603					
		10.Literatura	1.47	0.6479					
	<b>SUECIA</b>	1.Economía	1.52	0.6118	9	3	0.423	0.92	
		2.Derecho	1.75	0.8281					
		3.Administración	1.52	0.6189					
		4.Educación	1.48	0.7108					
		5.Otro	1.57	0.5503					
		6.Trabajo Social	1.48	0.6816					
		7.Ingeniería	1.71	0.7870					
		8.Psicología	1.47	0.7227					
9.Ciencias Naturales		1.55	0.6412						
10.Literatura		1.27	0.6410						
<b>MEXICO</b>	1.Economía	1.94	1.1400	9	3	0.423	0.92		
	2.Derecho	1.95	0.8376						
	3.Administración	1.89	0.7162						
	4.Educación	1.81	0.9472						
	5.Otro	1.82	0.7397						
	6.Trabajo Social	1.91	1.1900						
	7.Ingeniería	1.94	0.8851						
	8.Psicología	1.75	0.7930						
	9.Ciencias Naturales	1.72	0.6708						
	10.Literatura	1.63	0.6142						
11.Arquitectura	1.62	0.8161							
12.Comunicación	1.75	0.7522							
13.Dentista	1.65	0.8288							
14.Medicina	1.82	0.9841							
15.Enfermería	1.45	0.5129							
16.Veterinaria	1.60	0.7934							
17.Ing. en Des. Sust.	1.75	0.5113							

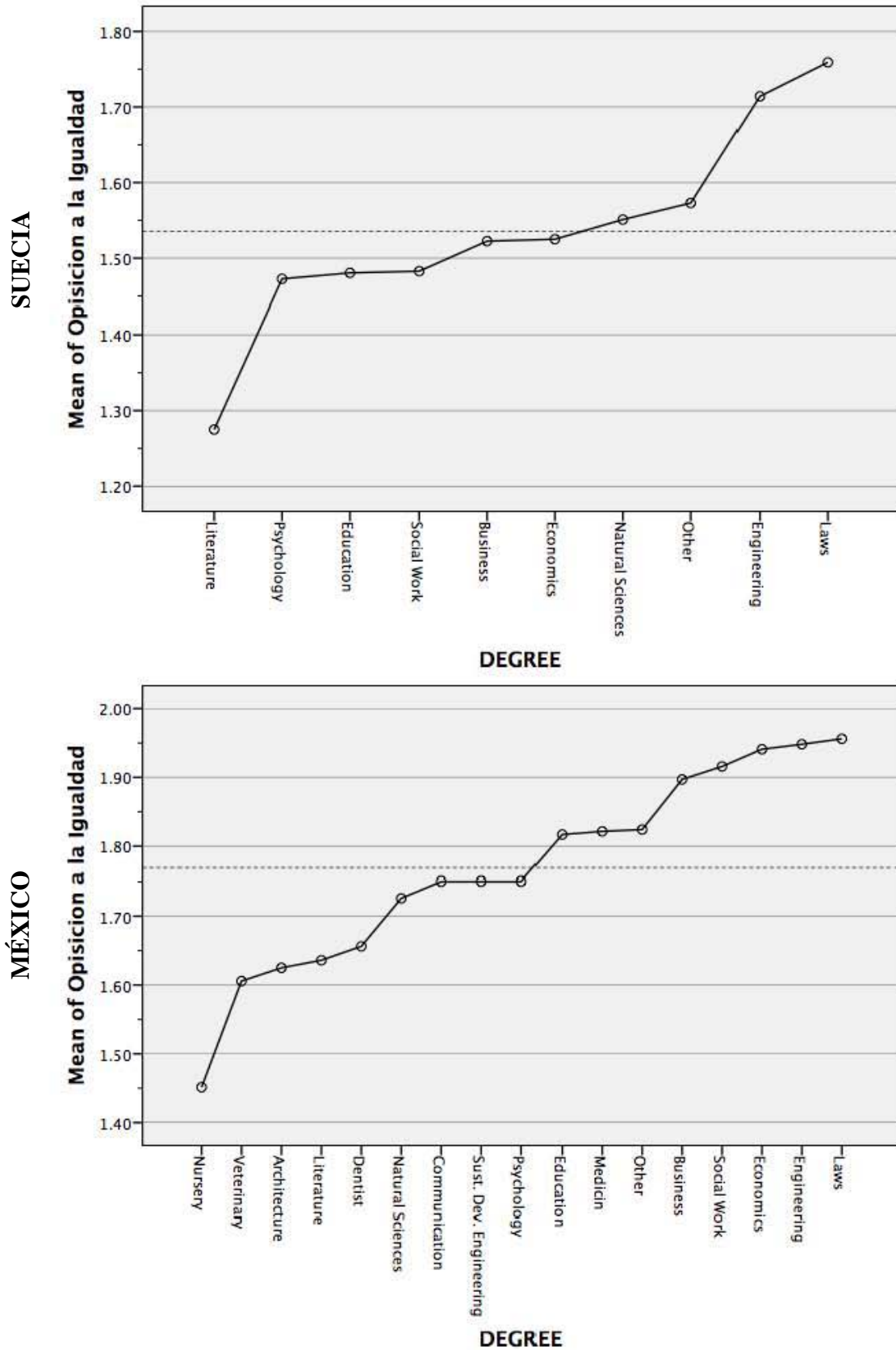
**Tabla 3:** Medias, desviaciones estándar y análisis de varianza para los niveles de Orientación a la Dominancia Social en función de la Nacionalidad, la Carrera y la interacción entre Nacionalidad y Carrera

FACTOR		M	DE	DF	M TEO	F	P	POST HOC		
ORIENTACIÓN A LA DOMINANCIA SOCIAL	<b>NACIONALIDAD</b>	<b>SUECIA</b>	1.69	0.6546	1	3	89.39	0.00**		
		<b>MEXICO</b>	2.05	0.7168						
	<b>CARRERA</b>	1.Economía	2.02	0.8097	9	3	7.365	0.00**	10, 6, 4, 9, 8 < 1, 3, 2, 5 < 7	
		2.Derecho	2.06	0.7569						
		3.Administración	2.03	0.5847						
		4.Educación	1.76	0.7807						
		5.Otro	2.07	0.6952						
		6.Trabajo Social	1.71	0.6739						
		7.Ingeniería	2.10	0.7417						
		8.Psicología	1.89	0.6678						
		9.Ciencias Naturales	1.80	0.6368						
		10.Literatura	1.58	0.6061						
	<b>CARRERA * NACIONALIDAD</b>	<b>SUECIA</b>	1.Economía	1.77	0.6487	9	3	0.386	0.94	
			2.Derecho	1.81	0.7123					
			3.Administración	1.69	0.5103					
			4.Educación	1.58	0.6640					
			5.Otro	1.85	0.6255					
			6.Trabajo Social	1.61	0.6255					
			7.Ingeniería	1.84	0.7328					
			8.Psicología	1.54	0.5449					
			9.Ciencias Naturales	1.61	0.5513					
			10.Literatura	1.32	0.5000					
		<b>MEXICO</b>	1.Economía	2.23	0.8376					
			2.Derecho	2.22	0.7162					
			3.Administración	2.14	0.7162					
			4.Educación	1.93	0.9472					
			5.Otro	2.26	0.7397					
			6.Trabajo Social	1.81	1.1900					
			7.Ingeniería	2.22	0.8851					
	8.Psicología	1.97	0.7930							
	9.Ciencias Naturales	1.96	0.6708							
	10.Literatura	1.80	0.6142							
	11.Arquitectura	1.87	0.6460							
12.Comunicación	2.05	0.6982								
13.Dentista	1.81	0.7563								
14.Medicina	1.91	0.7701								
15.Enfermería	1.81	0.5348								
16.Veterinaria	1.82	0.7786								
17.Ing. en Des. Sust.	1.83	0.5186								

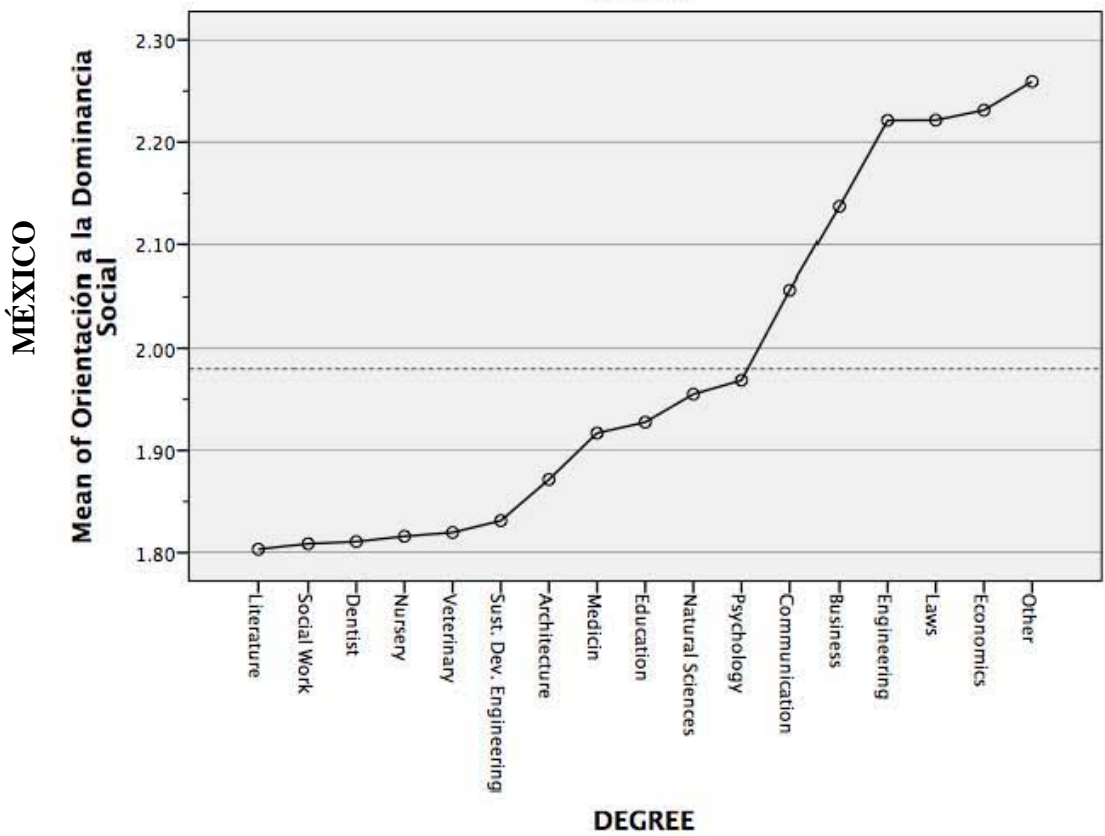
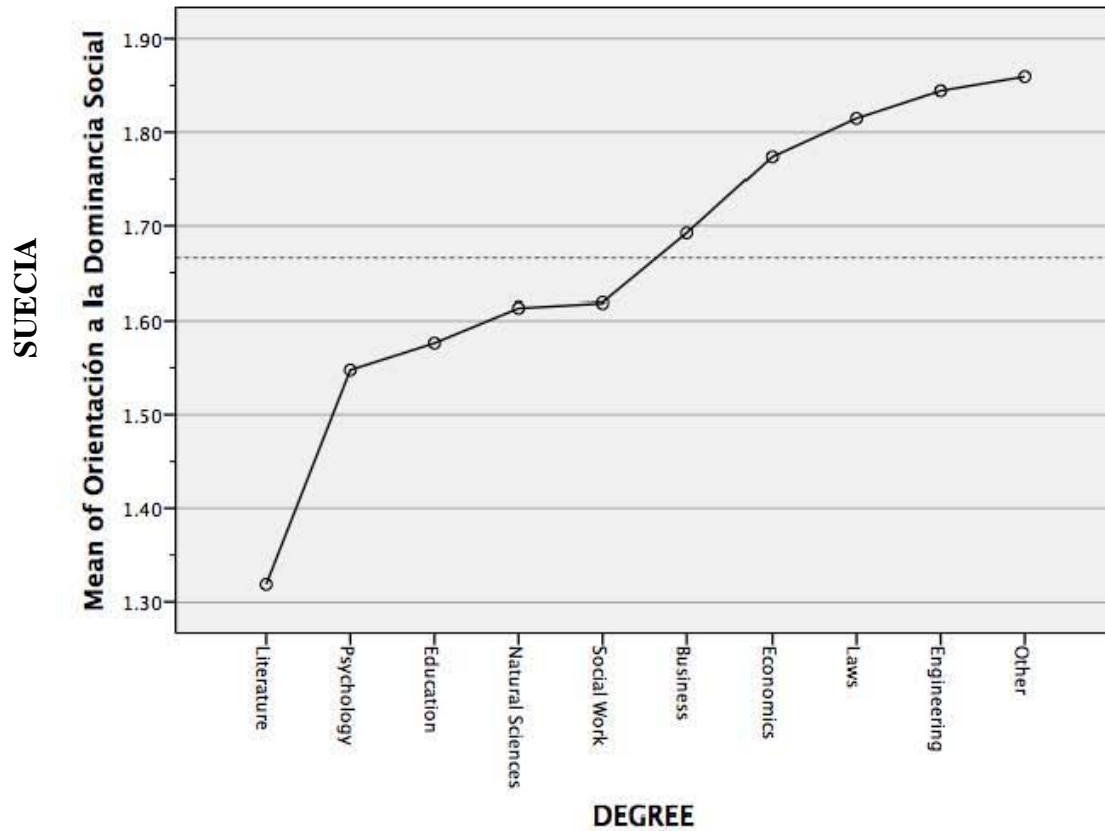
**Tabla 4:** Medias del factor Dominancia Grupal según la elección de carrera en estudiantes Suecos y Mexicanos



**Tabla 5:** Medias del factor Oposición a la Igualdad según la elección de carrera en estudiantes Suecos y Mexicanos



**Tabla 6:** Medias de Orientación a la Dominancia Social según la elección de carrera en estudiantes Suecos y Mexicanos



## VI. DISCUSION

Los análisis estadísticos realizados confirmaron las diversas hipótesis referentes a las diferencias entre las medias de SDO de las poblaciones de estudiantes suecos y estudiantes mexicanos.

Al ser dividida bifactorialmente, la escala de SDO mostró diferencias mayores en el factor *Dominancia Grupal* que en el factor *Oposición a la Igualdad*, aunque en ambos fueron los estudiantes mexicanos los que obtuvieron mayores puntuaciones. Jost y Thompson (2000) demostraron la importancia de diferenciar dichos factores de la calificación global, pues ambos conllevan una serie de ideologías y actitudes completamente diferentes. Mientras que el factor *Dominancia Grupal* se refiere a formas *flagrantes* de deshumanización de los grupos externos (Kteily, Bruneau, & Waytz, in press), la preferencia por los hombres de musculatura prominente y la aceptación de la tortura, la *Oposición a la Igualdad* hace alusión a formas más sutiles de mantenimiento de las jerarquías, como las opiniones negativas contra los inmigrantes o la creencia de que formas menos democráticas de gobierno son las más justas. La diferencia principal entre ambos factores radica en que la *Dominancia Grupal* involucra una actitud abiertamente confrontativa o incluso violenta, mientras que la *Oposición a la Igualdad* demuestra una forma pasiva de expresar una opinión.

La cultura popular mexicana demuestra una fuerte tendencia a los comportamientos relativos al factor *Dominancia Grupal*. Es común observar en las calles a mujeres y hombres siendo halagados con el epíteto *Güerito/a*, o, en su caso contrario, siendo socavados por comentarios menos bienvenidos como *Indio* o *Prieto*. Así mismo la preferencia por las jerarquías se materializa en diversos contextos a través de la distinción que se hace al llamar a las personas por el título *Licenciado*, *Doctor* o *Ingeniero* a los graduados de nuestro país y lo contrario se puede observar en el país escandinavo, donde una de las expresiones más utilizadas y con valor más positivo a nivel social es *Lagom*, que se traduce como “moderado” o “justo”.

Más allá de la expresión cotidiana de las jerarquías arbitrarias, la Orientación a la Dominancia Social se ve reflejada en indicadores tanto macroeconómicos como macroculturales. Se ha mencionado anteriormente la relación de altos niveles de



SDO con Corrupción Organizacional; actualmente México fue nombrado el país de la OCDE más corrupto del mundo por el índice de percepción de la corrupción (CPI por sus siglas en inglés) que cada año elabora la organización no gubernamental *Transparency International* (2015). México obtuvo solamente 35 puntos de 100 posibles, puntuación que se ha mantenido relativamente estable desde 2011, donde obtuvo 34 puntos. En el mismo índice Suecia fue el 3er país con mejor puntuación del mundo con 89 puntos, solamente superado por Dinamarca y Finlandia. Afirmar que la SDO es la única variable responsable de un fenómeno tan poderoso sería muy reduccionista, sin embargo es innegable que las variables de la personalidad y las variables culturales son un fuerte motor para que un individuo incurra en actos ilegítimos. Especialmente en la clase política mexicana, existe una fuerte protección por parte del mismo gobierno ante los casos de corrupción reportados, un ejemplo es el reciente caso de la detención de un político mexicano en Europa por los delitos de lavado de dinero e integración en la banda criminal los Zetas. Una investigación del diario *El País* (Irujo, 2016) mostró que el gobierno mexicano intercedió a través de la embajada de México en el país donde se le detuvo para lograr negociar su extradición de regreso a México.

Desde la perspectiva de la Teoría de la Dominancia Social, las puntuaciones obtenidas por los miembros de ambas muestras pueden ser explicados por diversos mecanismos nombrados en el capítulo II.

Las respuestas a la encuesta mostrada por Reyes Heróles (1999) concuerdan con el segundo tipo de Asimetría Conductual presentado en la Teoría de la Dominancia Social, llamado *Deferencia*, en el cual los mexicanos demostraron una aceptación fuerte hacia los comportamientos de los grupos dominantes, como el *compadrazgo* y el abuso de poder. La *legitimización de mitos* juega un importante rol en ambas culturas, pues en México esta sería la forma en que se expresan las creencias machistas, racistas y clasistas al justificar moral e intelectualmente los comportamientos de dicho tipo. En la cultura sueca el mismo concepto sería la forma en la que se expresa la ley de Jante, mencionada en el capítulo III, donde el tipo funcional del mito correspondería a los denominados HA (atenuador de las jerarquías), pues promueve un nivel superior de igualitarismo. Es importante

recalcar que aunque la expresión del tipo funcional de los mitos es extremadamente diferente en ambos países, los mecanismos por los que se rigen son en esencia los mismos. Pues ambos utilizan actitudes, valores, creencias y estereotipos para justificar las prácticas sociales ya sean de tipo HE o HA.

Es importante recalcar que la muestra mexicana, al estar compuesta únicamente de estudiantes universitarios, ya muestra una separación jerárquica del resto de la población. En México se espera que únicamente el 22% de los jóvenes terminen una educación universitaria durante su vida, situándolo en la posición número 26 de los 27 países de la OCDE donde se recabaron datos (OECD, 2014) y el 30% de los universitarios estudian en instituciones privadas. Estos datos muestran que en México el ser estudiante universitario no es un estatus normal, sino que el título universitario aún confiere un poder social mayor al del resto de la población a quien lo ostenta. En Suecia, por otro lado, el 39% de los jóvenes terminarán una carrera universitaria en una institución pública según un reporte de la misma organización (OECD, 2014), lo cual muestra que en país escandinavo el estatus de estudiante es más normal que en el latinoamericano.

Aunque los resultados en los diferentes factores y en la calificación de la escala global se presentaron de la misma manera (es decir, en ambas muestras las carreras denominadas como *Carreras de poder* tuvieron las medias más altas y las llamadas *Atenuadoras de las Jerarquías* obtuvieron las más bajas) resulta interesante que en la muestra Mexicana las medias de la carrera de Psicología la coloquen más cerca de las *Carreras de poder* que de las carreras que promueven la igualdad. Esto podría deberse a diversos factores, uno de ellos podría ser la dificultad que representa entrar a la carrera en la UNAM (de donde se obtuvo la mayor parte de la muestra), donde actualmente es la cuarta carrera con mayor demanda por número de aspirantes (3503 en 2014) y la segunda por relación seleccionados por número de aspirantes (1 de cada 62 aspirantes en 2014). Otra razón podría ser el cambio en el papel del psicólogo en la sociedad, donde poco a poco se reconoce más la necesidad de profesionales de la salud mental tanto en áreas clínicas como en grandes corporaciones.

El campo de la psicología Transcultural es relativamente nuevo, pero ha ido creciendo conforme los psicólogos a nivel mundial se han convencido de la

influencia de las variables sociodemográficas en el comportamiento. El estudio de los fenómenos sociales a nivel transcultural ayuda a reconocer las premisas histórico culturales que influyen los mismos y así plantea las bases para la correcta implementación de proyectos tanto gubernamentales como de iniciativa privada que esperen tener un impacto positivo al ser trasladados de una cultura a otra. En 1969 Rogelio Díaz-Guerrero pronunció un discurso en el XII congreso Interamericano de Psicología donde sostuvo:

*“Ha llegado el momento en que sometamos a comprobación las afirmaciones que al respecto de la conducta humana en general se ha hecho por autores alejados de la idiosincrasia Iberoamericana, y ha llegado el momento de que desarrollemos nuestras propias concepciones respecto de la estructura, funcionamiento y de las características de las personalidades de nuestros pueblos”*

-Díaz-Guerrero, 1971

Junto con Holtzman, Díaz-Guerrero dedicó muchos años de su vida a estudiar la influencia de las variables socioculturales en el desarrollo de rasgos cognoscitivos en niños de culturas marcadamente diferentes, USA y México. Los autores subrayaron la evidencia un lazo indisoluble entre cultura y personalidad como concluyente.

Los hallazgos de la presente investigación contribuyen en primer lugar a formar un antecedente en el país Latinoamericano, siendo este el tercer estudio registrado sobre la influencia de la SDO en México y el primero que estudie la relación de la misma con la elección de carrera. Así mismo pueden ser utilizados para la selección de roles organizacionales en instituciones públicas y privadas, pues los comportamientos organizacionales que se encuentran estrechamente relacionados con la variable son un importante factor a considerar al designar a una persona en un rol con responsabilidades específicas.

Debido a los intereses particulares del gobierno mexicano respecto a la discriminación de grupos vulnerables (mujeres, homosexuales, indígenas, discapacitados y migrantes, entre otros), la presente investigación puede servir para conocer los lugares donde realizar acciones al respecto a través de, por

ejemplo, brigadas informativas, pláticas con expertos en los temas y autoridades dentro de las comunidades particulares.

En el ámbito educativo también es posible utilizar los resultados como base para la creación de programas de educación básica. Las investigaciones de Díaz-Guerrero han mostrado que las premisas histórico culturales son responsables de la forma de afrontar los fenómenos sociales, las cuales podrían entonces ser moldeadas durante la infancia para reducir la forma en que los niños ven a los grupos vulnerables. Para este propósito es necesario continuar la investigación relacionando dichas premisas con la SDO.

El estudio contribuye también a expandir la escasa literatura que existe actualmente en el área de la psicología transcultural en México, en particular la relacionada con los países escandinavos, cuyos fuertes programas educativos han logrado resultados favorables en cuanto a igualdad de género, integración de personas homosexuales y abolición de clases sociales.

Futuras investigaciones transculturales podrían expandir las comparaciones de la presencia de la SDO en países con características muy diferentes a México o Suecia, como lo es, por ejemplo, China, que ha sido descrito como un país colectivista horizontal, lo cual contrasta con México, un país colectivista vertical y Suecia, un país individualista horizontal.

Investigaciones en México podrían estudiar la relación de la SDO con las distintas clases sociales, tipos de instituciones, roles dentro de las mismas y orientación política. Así mismo es recomendable continuar con las investigaciones sobre el génesis y desarrollo de la SDO en niños y adolescentes.

Si bien el instrumento utilizado para la presente investigación midió las variables previamente mencionadas, también midió otras variables que podrían arrojar resultados interesantes al relacionarlas con los niveles de SDO de los individuos, como son Semestre en curso, Edad, Sexo e Institución de procedencia.

## VII. REFERENCIAS

- Akrami, N., Ekehammar, B., & Araya, T. (2000). Classical and modern racial prejudice: A study of attitudes toward immigrants in Sweden. *European Journal of Social Psychology, 30*(4), 521-532.
- Allport, G. W., & Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological monographs, 47*.
- Berry, J. P. (1992). *Cross-cultural psychology: Research and Applications*. New York: Cambridge University Press.
- Blackman, S. (1986). The masculinity-femininity of women who study college mathematics. *Sex- Roles, 15*, 33-41.
- Daun, Å. (1996). *Swedish Mentality*. Penn state university press.
- Daun, Å., Burroughs, N. F., & McCroskey, J. (1988). Correlates of quietness: Swedish and American perspectives. *annual convention of the International Communication Association*. New Orleans.
- Díaz-Guerrero, R. (1967). Socio-cultural premises, attitudes and cross-cultural research. *International Journal of Psychology, 2*(2), 79-87.
- Díaz-Guerrero, R. (1982). *Psicología del Mexicano*. Mexico: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (2003). *Bajo las garras de la cultura, Psicología del mexicano 2*. México: Trillas.
- Díaz-Loving, R., & Rivera, S. (2010). Las premisas histórico-socioculturales de la familia mexicana: su exploración desde las creencias y las normas. *Revista Mexicana de Investigación en Psicología, 128*.
- Dovidio, J., & Gaertner, S. (2004). Aversive racism. *Advances in experimental social psychology, 36*, 1-52.
- Duckitt, J. (2001). A dual process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. *Advances in Experimental Social Psychology, 33*, 41-113.
- Duckitt, J., Wagner, C., Du Plessis, I., & Birum, I. (2002). The psychological bases of ideology and prejudice: Testing a dual process model. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 75-93.
- Ekehammar, A. &. (2004). What Matters Most to Prejudice: Big Five Personality, Social Dominance Orientation, or Right-Wing Authoritarianism? *European Journal of Personality, 18*, 463-482.
- Ekehammar, B. N. (1987). Education and ideology: Basic aspects of education related to adolescents' sociopolitical attitudes. *Political Psychology, 8*, 395-410.
- Eller, A. (2014). #Ladies y #Gentlemen Del Df: Dominancia Social y Actitudes hacia la Discriminación. *Acta de Investigación Psicológica, 4*(1), 1344-1355.
- Fischer, R., Hanke, K., & Sibley, C. (2012). Cultural and Institutional Determinants of Social Dominance Orientation: A Cross-Cultural Meta-Analysis of 27 Societies. *Political Psychology, 33*(4), 437-467.
- Frank, B., & Schulze, G. (2000). Does economics make citizens corrupt? *Journal of Economic Behavior & Organization, 43*(1), 101-113.
- Gall, O. (2004). Identidad, exclusión y racismo: reflexiones teóricas y sobre Mexico. *Revista Mexicana de Sociología, 221-259*.
- Goldberg, L. (1990). Alternative "Description of Personality": The Big-Five Factor Structure. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*(6), 1216-1229.

- Grissom, V., Torres, M., & Kovbasyuk, O. (2015). The Relationship Between Social Cynicism Belief, Social Dominance Orientation, and the Perception of Unethical Behavior: A Cross-Cultural Examination in Russia, Portugal, and the United States. *Journal of Business Ethics*.
- Hofstede. (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind*. London: McGraw-Hill.
- Hofstede, G. (1984). Hofstede's Culture Dimensions: An independent Validation Using Rokeach's Value Survey. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 15(4), 17-43.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2.
- IFE, C. (2014). *INFORME PAÍS SOBRE LA CALIDAD DE LA CIUDADANÍA EN MÉXICO*. Mexico: IFE.
- International, T. (2015). *CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2015*. Transparency International.
- Irujo, J. M. (22 de 02 de 2016). *El País*. Recuperado el 23 de 02 de 2016, de El País: [http://internacional.elpais.com/internacional/2016/02/19/actualidad/1455898247\\_341699.html?id\\_externo\\_rsoc=TW\\_AM\\_CM](http://internacional.elpais.com/internacional/2016/02/19/actualidad/1455898247_341699.html?id_externo_rsoc=TW_AM_CM)
- Jost, J. T. (2000). Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36(3), 209-232.
- Kashima, Y., & Gelfand, M. J. (2012). A history of culture in psychology. *Handbook of the history of social psychology*, 499.
- Kroeber, A., & Kluckhohn. (1963). *Culture: A critical review of concepts and definitions*. Cambridge, MA: HARvard University.
- Kteily, N., Bruneau, E., & Waytz, A. (in press). The 'Ascent of Man': A theoretical and empirical case for blatant dehumanization. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Lampe, J., & Finn, D. (1992). A model of auditors' ethical decision processes. *Auditing*, 11, 33-59.
- Malik, K. (Feb de 2014). *Informe sobre Desarrollo Humano 2014*. Recuperado el Oct de 2015, de <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/HDR/2014HDR/HDR-2014-Spanish.pdf>
- Migrant Integration Policy Index*. (January de 2015). Recuperado el October de 2015, de MIPeX: <http://www.mipex.eu/>
- OECD. (2014). *OECD*. Obtenido de Education at a Glance: OECD Indicators. Mexico : <http://www.oecd.org/edu/Mexico-EAG2014-Country-Note.pdf>
- OECD. (2014). *OECD.org*. Obtenido de OECD: Education at a Glance. Sweden: <http://www.oecd.org/edu/Sweden-EAG2014-Country-Note.pdf>
- Parkins, I., & Fishbein, H. (2006). The influence of personality on workplace bullying and discrimination. *Journal of Applied Social Psychology*, 2554-2577.
- Pratto, F., Sidanius, J., & Stallworth, L. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of personality and social psychology*, 67, 741.
- Reyes Heróles, F. (1999). *Memorial del Mañana*. Mexico, Mexico: Taurus.

- Riedl, J., & Fletcher, K. (2011). Associations of Parental and Peer Characteristics with Adolescents' Social Dominance Orientation. *Journal of Youth Adolescence*, 40, 694-706.
- Rohner, R. (1984). Toward a conception of culture for crosscultural psychology. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15, 111-138.
- Rosenblatt, V. (2012). Hierarchies, Power Inequalities, and Organizational Corruption. *Journal of Business Ethics*, 111, 237-251.
- Sandemose, A. (1933). *A fugitive crosses his tracks*. New York: Eugene Gay-Tifft.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sidanius, J., & Van Laar, C. (2003). Social Hierarchy Maintenance and Assortment into Social Roles: A Social Dominance Perspective. *Group Processes & Intergroup Relations*, 6(4), 333-352.
- Sidanius, J., Levin, S., & Liu, J. &. (2000). Social dominance orientation, antiegalitarianism, and the political psychology of gender: An extension and cross-cultural replication. *European Journal of Social Psychology*, 30, 41-67.
- Sidanius, J., Pratto, F., & Ho, A. (August de 2015). The Nature of Social Dominance Orientation: Theorizing and Measuring Preferences for Intergroup Inequality Using the New SDO7 Scale. *JOURNAL OF PERSONALITY AND SOCIAL PSYCHOLOGY*, 109(6).
- Sidanius, Pratto, F., Martin, M., & Stallworth, L. M. (1991). Consensual racism and career track: Some implications of social dominance theory. *Political psychology*, 691-721.
- Toegel, G., & Barsoux, J.-L. (2012). How to become a better leader. *MIT Sloan Management Review*, 53(3), 51-60.
- Triandis, H. (1972). *The analysis of subjective culture*. New York: Wiley.
- Tylor, E. (1865). *Researches into the Early History of Mankind and the Development of Civilization*. New York: John Murray.
- van Laar, C., & Sidanius, J. (1999). The three r's of academic achievement: Reading, 'riting, and racism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 139-151.
- Whitley, B., & Kite, M. (2006). *The psychology of prejudice and discrimination*. Belmont: Thomson Wadsworth.
- Zubieta, E., Delfino, G., & Fernández, O. (2007). Associations of Parental and Peer Characteristics with Adolescents' Social Dominance Orientation. *Psicología, Cultura y Sociedad*, 151-170.

## VIII. ANEXOS

### 8.1 Encuesta electrónica en Sueco

#### Enkätundersökning för studenter

Välkommen

Tack för din medverkan i enkätundersökningen! Dina svar är anonyma och kommer att användas med statistiska ändamål. Undersökningen tar max 5 minuter att genomföra, dock är tiden obegränsad och du kan ta den tid du behöver.

Till enkätundersökningen!

Powered by



See how easy it is to [create a survey](#).



## Enkätundersökning för studenter

Svara på alla frågor:

1. Alder:

2. Ange kön:

3. Nationalitet:

4. Namn på nuvarande utbildning (exempelvis: Kandidatutbildning i Juridik):

5. Namn på utbildningsinstitution:

6. Termin:

7. Vänligen indikera i vilken grad du håller med om påståenden nedan.

	stämmer mycket bra	stämmer ganska bra	tveksam, vet inte	stämmer ganska dåligt	stämmer inte alls
Vissa grupper av människor är helt enkelt underlägsna andra.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
För att uppnå det man vill är det ibland nödvändigt att använda krafttag mot andra grupper.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Det är OK om vissa grupper får en bättre chans i livet än andra.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
För att komma fram här i livet är det ibland nödvändigt att trampa på andra.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Om somliga grupper höll sig på sin plats skulle vi ha färre problem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Det är nog bra att vissa grupper är överordnade och andra är underordnade.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Underlägsna grupper ska hålla sig på sin plats.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ibland måste man hålla vissa grupper på sin plats.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Det skulle vara bra om alla grupper var jämlika.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jämlikhet mellan olika grupper måste vara vårt ideal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alla grupper ska ges en lika chans i livet.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vi bör göra vad vi kan för att skapa jämlika villkor för olika grupper.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vi måste sträva efter att alla människor behandlas jämlikt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vi skulle ha färre problem om vi behandlade alla människor mer jämlikt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vi bör sträva för att uppnå så mycket ekonomisk jämlikhet så möjligt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ingen grupp borde få dominera samhället.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Föregående

Färdig!

Powered by  
 SurveyMonkey®

See how easy it is to [create a survey](#).


## 8.2 Encuesta electrónica en español

### Encuesta para Estudiantes

¡Bienvenido!

¡Agradecemos tu participación en esta encuesta! Tus respuestas son anónimas y se usarán con fines estadísticos. Responder la encuesta toma alrededor de 5 minutos, sin embargo puedes tomar tanto tiempo como necesites.

[¡A la encuesta!](#)

Powered by  
 **SurveyMonkey**<sup>®</sup>  
See how easy it is to [create a survey](#).

Contesta todas las preguntas:

- 1. Edad:**
- 2. Género:**
- 3. Nacionalidad:**
- 4. Nombre de la carrera que estás cursando (Ejemplo: Licenciatura en Economía):**
- 5. Nombre de la Institución en la que estudias (Ejemplo: UNAM):**

6. Semestre:

7. Indica qué tan de acuerdo estás con cada una de las siguientes oraciones:

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Algunas personas son inferiores a otras.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En ocasiones es necesario adoptar medidas que impliquen utilizar la fuerza contra otros grupos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es natural que un grupo tenga mas oportunidades en la vida que otros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Para progresar en la vida, en ocasiones es necesario pasar por encima de otras personas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Si ciertos grupos se mantuvieran en su lugar, tendríamos menos problemas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Resulta normal y positivo que ciertos grupos estén en una posición superior y otros en una posición inferior.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los grupos inferiores deberían mantenerse en su lugar.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La diferencia entre grupos sociales es natural y debería ser mantenida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sería deseable que todos los grupos fueran iguales.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La igualdad entre los grupos debería ser nuestro ideal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Todos los grupos deberían tener las mismas oportunidades en la vida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Deberíamos hacer todo cuanto podamos para igualar las condiciones de los diferentes grupos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Deberíamos incrementar la equidad social.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tendríamos menos problemas si tratásemos a las personas de forma igualitaria.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Deberíamos hacer todo lo posible por equiparar los ingresos económicos de los distintos grupos sociales.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ningún grupo debería dominar a otro en la sociedad.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

[Anterior](#) [Fin](#)

---

Powered by  
 **SurveyMonkey**<sup>®</sup>  
See how easy it is to [create a survey](#).

